

**ANALISIS STRATEGI PENGELOLAAN WAKAF DALAM PRODUK
PSIA (*PRULINK SYARIAH INVESTOR ACCOUNT*)
ASURANSI JIWA SYARIAH DI PT PRUDENTIAL
LIFE ASSURANCE CABANG MEDAN**

SKRIPSI

Oleh:

DESY SYAHFITRI

NIM 55154072

Program Studi

ASURANSI SYARIAH



FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

JURUSAN ASURANSI SYARIAH

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

SUMATERA UTARA

MEDAN

2019

**ANALISIS STRATEGI PENGELOLAAN WAKAF DALAM PRODUK
PSIA (*PRULINK SYARIAH INVESTOR ACCOUNT*)
ASURANSI JIWA SYARIAH DI PT PRUDENTIAL
LIFE ASSURANCE CABANG MEDAN**

Diajukan Untuk Memenuhi Persyaratan Memperoleh Gelar Sarjana (S1)
pada Jurusan Asuransi Syariah Universitas Islam Negeri Sumatera Utara

Oleh:

DESY SYAHFITRI

NIM 55154072

**Program Studi
ASURANSI SYARIAH**



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
JURUSAN ASURANSI SYARIAH
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SUMATERA UTARA
MEDAN
2019**

LEMBAR PERSETUJUAN

Skripsi berjudul “ANALISIS STRATEGI PENGELOLAAN WAKAF DALAM PRODUK PSIA (*PRULINK SYARIAH INVESTOR ACCOUNT*) ASURANSI JIWA SYARIAH DI PT PRUDENTIAL ASSURANCE LIFE CABANG MEDAN”an. DesySyahfitri, NIM. 55154072 Prodi AsuransiSyariahtelah dimunaqasyahkan dalam Sidang Munaqasyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan pada tanggal 21 Oktober 2019. Skripsi ini telah diterima untuk memenuhi syarat memperoleh gelar SarjanaEkonomi Islam (S.E) pada Prodi AsuransiSyariah.

Medan, 29 Oktober 2019
Panitia Sidang Munaqasyah Skripsi
Prodi AsuransiSyariah UIN-SU

KetuaSidang

SekretarisSidang

Yusrizal, SE, M.Si
NIP. 197505222009011006

Dr. Muhammad Arif, MA
NIB. 1100000116

Anggota

Yusrizal, SE, M.Si
NIP. 197505222009011006

Dr. Muhammad Arif, M.A
NIB. 1100000116

Dr. Marliyah, MA
NIP. 19761262003122003

Imsar, M.Si
NIP. 198703032015031094

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Sumatera Utara Medan

Dr. Andri Soemitra, M.A
NIP. 197605072006041002

LEMBAR PENGESAHAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini

Nama :Desy Syahfitri

NIM :55154072

Jurusan/ Prodi : Asuransi Syariah

Judul Skripsi : Analisis Strategi Pengelolaan Wakaf dalam Produk PSIA (*Prulink Syariah Investor Account*) Asuransi Jiwa syariah di PT Prudential Life Assurance Cabang Medan

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi yang saya serahkan ini benar-benar merupakan hasil karya sendiri, kecuali kutipan-kutipan dari ringkasan-ringkasan yang semuanya telah saya jelaskan sumbernya. Apabila dikemudian hari terbukti atau dapat dibuktikan skripsi ini hasil jiplakan, maka gelar dan ijazah yang diberikan oleh institut batal saya terima.

Medan, 2019

Yang menyatakan

DESY SYAHFITRI

NIM:55154072

ABSTRAK

Penelitian Desy Syahfitri (2019) Skripsi berjudul, **Analisis Strategi Pengelolaan Wakaf dalam Produk PSIA (Prulink Syariah Investor Account) Asuransi Jiwa syariah di PT Prudential Life Assurance Cabang Medan.** Dibawah bimbingan Pembimbing Skripsi I Bapak **Dr. Azhari Akmal Tarigan, M.Ag** dan Bapak **Dr.Muhammad Arif, MA** sebagai Pembimbing Skripsi II.

Penelitian ini dilakukan di kantor cabang PT Prudential Life Assurance yang beralamatkan di Jl.H.Adam Malik No. 26 Kota Medan. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi pengelolaan wakaf dalam produk PSIA dengan menggunakan analisis SWOT. Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif yang diambil dari pernyataan yang bersifat umum lalu ditarik kesimpulan yang bersifat khusus sehingga yang khusus diketahui hasil dari strategi pengelolaan wakaf dalam produk PSIA dan bagaimana metode analisis SWOT dalam pengelolaan wakaf . Teknik pengumpulan data berasal dari wawancara kepada karyawan/Agen di perusahaan PT Prudential Life Assurance cabang Medan, dokumentasi yang bersangkutan dengan penelitian. Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi yang digunakan adalah strategi pengelolaan wakaf ,Dari hasil yang terdapat dari analisis SWOT dengan menggunakan Matriks IE dan matrik SWOT. Berdasarkan IFAS (*Internal factor analysis summary*) dan EFAS (*external factor analysis summary*) diketahui bahwa nilai IFAS nya 2.563586 dan nilai EFAS nya 2.708468 maka strategi yang tepat yang direkomendasikan adalah Integrasi agresif. Strategi pengelolaan wakaf dalam produk PSIA berada di sel nomor lima (*growth*), yaitu suatu keadaan dimana organisasi mengalami suatu masa pertumbuhan, baik dalam penjualan, asset profit, maupun kombinasi dari ketiganya.

Kata Kunci : Analisis SWOT, Strategi, dan pengelolaan wakaf

KATA PENGANTAR



Assalamua'laikum Warahmatullahi Wabarakkatuh

Alhamdulillah, segala puji dan syukur penulis ucapkan atas kehadiran Allah SWT atas segala rahmat, barokah, serta besarnya karunia yang telah dilimpahkan, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi. Tidak lupa shalawat berangkaian salam dihadirkan kepada junjungan besar baginda Rasulullah SAW, semoga penulis serta pembaca selalu berada di dalam naungansafa'atnya hingga akhir zaman nanti. Aamiin Yaa Robbal'alamin, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **“Analisis Strategi Pengelolaan Wakaf dalam Produk PSIA (Prulink Syariah Investor Account) Asuransi Jiwa Syariah di PT Prudential Cabang Medan”**, yang beralamatkan di Jl.H.Adam Malik No.26 Kota Medan, Provinsi Sumatera Utara, yang di susun untuk memenuhi salah satu syarat menyelesaikan studi serta dalam rangka memperoleh gelar Sarjana Ekonomi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa proses penyusunan skripsi ini dapat selesai berkat bantuan dari berbagai pihak, bimbingan dan dorongan serta perhatiannya, untuk itu pada kesempatan ini penulis mengucapkan terimakasih sebesar-besarnya terkhusus kepada kedua orang tua penulis, yaitu ayahanda tercinta **H. Zulkifli Munthe** dan Ibunda tersayang **Hj. Elvi Dahlia** atas do'a, kasih sayang, motivasi dan materi yang tak pernah putus sehingga dapat menyelesaikan pendidikan sampai bangku sarjana. Semoga Allah memberikan balasan yang tak terhingga dengan surga-Nya yang mulia.

Disamping itu penulis juga mengucapkan terimakasih kepada:

1. Bapak **Prof. Dr. Saidurrahman, M.Ag**, selaku rektor Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
2. Bapak **Dr. Andri Soemitra, MA** selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sumatera Utara Medan.

3. Bapak **Yusrizal SE, MSi** selaku Ketua Jurusan Program Studi Asuransi Syariah UIN Sumatera Utara Medan.
4. Bapak **Dr. Azhari Akmal Tarigan, M.Ag** selaku Dosen Pembimbing I yang telah memberikan banyak arahan dan bimbingan kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
5. Bapak **Dr. Muhammad Arif, MA**, selaku Dosen Pembimbing II yang telah memberikan banyak arahan dan bimbingan kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
6. Bapak dan Ibu dosen serta staf pegawai Asuransi Syariah yang telah mendidik penulis selama menjalankan perkuliahan di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sumatera Utara Medan.
7. Ibu **Darwani** selaku kepala Pimpinan Medan, yang sangat membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
8. Yang tersayang kakak, adik, bou-bou, keponaan aunty, **Winda Kumala Sari, Zefri Irfansyah Munthe, Ummu Salamah Munthe, dan Bou-bou Tersayang, Alby El Baraq Sipahutar**, serta semua keluarga yang telah memberikan motivasi, doa, kasih sayang selama ini.
9. Yang tersayang penulis ucapkan kepada sahabat kontarakan “KB” yang seperti keluarga sendiri yang telah banyak memberikan dukungan dan motivasi nya yaitu: **Siti Aminah, Runi Suwartik, Tunziah, Cahaya Wulandari, Wika Maisari** yang telah memberikan semangat dan dukungan yang luar biasa.
10. Yang tersayang penulis ucapkan kepada Azakwazaxagzka??!jwgkwaza seperti keluarga sendiri yang telah banyak memberikan dukungan dan motivasi nya yaitu: **Fitra Sofia Muzar Sagala, Vina Sulistiana Dewi, Syifa Mutia Ramdhanti, Putri Ma`rie Anatasia Lubis, Rahmayani**. Dan seluruh teman-teman Asuransi Syariah stambuk 2015 terkhusus Asuransi Syariah B, yang telah bersama-sama berjuang dan banyak memberikan semangat yang luar biasa.
11. Yang tersayang penulis ucapkan kepada sahabat di Marbau “BSS Squadd” yang seperti keluarga sendiri yang telah banyak memberikan

- dukungan dan motivasi nya yaitu: **Fika Anggraini Siregar, Erna Simatupang, Indah Kurnia Siregar, Nurkholizah Tobing, Leni Ritonga**, yang telah memberikan semangat dan dukungan yang luar biasa.
12. Yang tersayang penulis ucapkan kepada Kampak Band seperti keluarga sendiri yang telah banyak memberikan dukungan dan motivasi nya yaitu: **Fitra Sofia Muzar Sagala , Vina Sulistiana Dewi , Syifa Mutia Ramdhanti , Putri Ma`rie Anatasia Lubis , Rahmayani, Wily Ramadhan Dalimunthe, Alfajri, Agik Guntur Siregar, Amanta Barqah H Hrp. Mustafa Sinaga** yang telah memberikan semangat dan dukungan yang luar biasa.
13. Untuk kepada kakak yang banyak membantu dan mendoakan saya , **Rut Pujianti** memberikan bantuan dan semangat sehingga selesai penulisan skripsi ini.
14. Untuk teman spesial dan Bunju di Hati , **Ahmad Fichry Ray** untuk kamu yang selalu mendukung dan untuk terus melangkah untuk maju, serta berusaha dan pantang menyerah terimakasih telah memberikan semangat, dukungan serta dengan diiringi do'a untuk ku selama ini.
15. Yang tak terlupakan teman-teman **KKN 25 di Belawan Bahari** , terkhusus Kamar Mawar Yang telah sama-sama berjuang dan banyak memberikan semangat sehingga selesainya penulisan skripsi ini.

Medan, Oktober 2019

Penulis

DESY SYAHFITRI

NIM:55154072

DAFTAR ISI

LEMBAR PERSETUJUAN	i
LEMBAR PENGESAHAN	ii
ABSTRAK	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
BAB 1 PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Identifikasi dan Batasan Masalah.....	5
C. Perumusan Masalah.....	6
D. Tujuan dan kegunaan Penelitian	6
E. Metode Penelitian.....	7
F. Sistematika Pembasan	17
BAB II KAJIAN TEORITAS	
A. Konsep Strategi	18
1. Pengertian Strategi.....	18
2. Tahap-tahap Strategi.....	19
3. Manfaat Strategi.....	20
B. Konsep Pengelolaan	21
1. Pengertian Pengelolaan.....	21
2. Tahap-tahap Pengelolaan.....	22
3. Jenis dan manfaat strategi pengelolaan.....	24
4. Factor-faktor yang mempengaruhi manajemen strategi	26
C. Konsep Wakaf	27
1. Pengertian Wakaf	27
2. Dasar Hukum.....	28
3. Rukun dan Syarat	30
4. Macam-macam Wakaf	32
5. Model-model Pengelolaan Wakaf	33

D. Konsep Asuransi Jiwa Syariah	36
1. Pengertian Asuransi Jiwa Syariah	36
2. Dasar Hukum Asuransi Syariah	37
3. Prinsip-prinsip Pengelolaan Asuransi jiwa Syariah	38
4. Mekanisme Kerja Asuransi Syariah	39
5. Produk dan Program Asuransi Jiwa Syariah(Pru Syariah).....	41
E. Analisis SWOT	41
1. Pengertian Analisis SWOT	41
2. Fungsi, Manfaat, dan Tujuan Analisis SWOT	43
F. Kajian Terdahulu	44
BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	
A. Profil Perusahaan	47
B. Visi dan Misi Perusahaan	48
C. Jenis-Jenis Produk Pada PT Prudential Life Assurance Cabang Medan	49
D. Produk Prulink Syariah Investor Account (PSIA)	54
BAB IV TEMUAN PENELITIAN	
A. Strategi Pengelolaan Wakaf dalam Produk PSIA (<i>Prulink Syariah Investor Account</i>)	57
1. Fungsi Foace pengelolaan wakaf dalam Produk PSIA (<i>Prulink Syariah Investor Account</i>).....	58
2. Cash Waqaf pada Pru Syariah (Wakaf Tunai)	60
3. Detai Program Wakaf	61
B. Metode Analisis SWOT Strategi Pengelolaan wakaf dalam PSIA	64
1. Rekapitulasi Faktor Internal.....	65
2. Rekapitulasi Faktor Eksternal	66
C. Hasil Kuesioner Pembobotan Faktor Internal Dan Eksternal Stretegi Pengelolaan Wakaf dalam Produk PSIA (<i>PRulink Syariah Investor Account</i>)	67

D. Tahap Input Data dalam Produk PSIA(<i>Prulink Syariah Investor Account</i>) Asuransi Jiwa Syariah di PT Prudential Life Assurance Medan	74
1. Matriks IFAS (<i>internal analysis summary</i>)	78
2. Matriks EFAS (<i>external factor analisis summary</i>)	79
E. Tahap Pencocokan Data Usaha Produk PSIA	80

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan.....	90
B. Saran	91

DAFTAR PUSTAKA	92
-----------------------------	----

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Peningkatan jumlah nasabah mengalokasikan dana wakaf....	3
Tabel 1.2 Eksternal Factor Evaluation Matriks (Matriks EFE)	
Dan internal Factor Evaluation Matriks (Matriks	
IFE).....	10
Tabel 1.3 Hasil Matriks SWOT.....	12
Tabel 2.1 Kajian Terdahulu	44
Tabel 4.1 Faktor internal kekuatan	65
Tabel 4.2 Faktor internal kelemahan	66
Tabel 4.3 Faktor eksternal peluang.....	67
Tabel 4.4 Faktor eksternal ancaman	67
Tabel 4.5 Kuisioner pembobotan faktor internal	68
Tabel 4.6 Kuisioner pembobotan faktor eksternal	70
Tabel 4.7 Hasil kuisioner penilain scor faktor internal.....	73
Tabel 4.8 Hasil kuisioner penilain scor faktor eksternal.....	74
Tabel 4.9 Normalisasi bobot faktor internal	75
Tabel 4.10 Normalisasi bobot faktor eksternal	76
Tabel 4.11 Matriks IFAS	78
Tabel 4.12 Matriks EFAS	79
Tabel 4.13 Matriks SWOT.....	82
Tabel 4.14 Faktor Kekuatan.....	86
Tabel 4.15 Faktor Kelemahan.....	87
Tabel 4.16 Faktor Peluang	87
Tabel 4.17 Faktor Ancaman.....	88

DAFTAR GAMBAR

Diagram 1.1 model untuk strategi korporat	14
Bagan Struktur 3.1 Bagan Struktur Perusahaan.....	53
Gambar 4.1 Gambar Skenario Kemitraan Antara Prudential Life Assurance Dengan Calon Mitra Lembaga Wakaf	63
Gambar 4.2 Tahap Pencocokan Data.....	81
LAMPIRAN.....	

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Resiko didalam dunia bisnis banyak yang tidak dapat diprediksi. Secara rasional, para pelaku bisnis selalu mempertimbangkan segala sesuatunya untuk mengurangi resiko yang akan dihadapi. Perusahaan asuransi sebagai lembaga keuangan nonbank yang peranannya hampir sama dengan bank, bergerak dalam bidang layanan jasa bisa menjadi jalan keluarnya. Pada tingkat kehidupan keluarga atau rumah tangga, asuransi sangat diperlukan sebagai langkah antisipatif dalam menghadapi permasalahan ekonomi apabila ada salah satu dari anggota keluarga yang menghadapi risiko cacat atau meninggal dunia. Asuransi merupakan perjanjian antara kedua belah pihak atau lebih, dalam mana pihak penanggung mengikatkan dirinya kepada pihak tertanggung dengan menerima premi asuransi guna memberikan penggantian kepada tertanggung disebabkan oleh kerugian, kerusakan atau kehilangan yang ditimbulkan oleh sebuah peristiwa yang tidak pasti dimasa yang akan datang.

Perkembangan industri asuransi tidak hanya memberi dampak positif bagi pemegang polis, perusahaan asuransi dan mereka yang terlibat di dalamnya, tetapi juga masyarakat dapat menikmatinya. Dalam hal ini polis sebagai suatu perjanjian asuransi atau pertanggungan bersifat konsensual (adanya kesepakatan), harus dibuat secara tertulis dalam suatu akta antara pihak yang mengadakan perjanjian.

Untuk meningkatkan produk-produknya, Perusahaan asuransi banyak yang berinovasi dengan menghadirkan fitur-fitur syariah, seperti halnya wakaf manfaat asuransi dan investasi dari PT Prudential Life Assurance. Asuransi jiwa syariah Prudential juga meluncurkan produk polis asuransi untuk memberikan kemudahan bagi masyarakat menyalurkan wakaf hartanya dengan cara simpel dan efisien.¹

Wakaf sebagai asset umat Islam harus dijaga dan dikembangkan demi kemaslahatan umat muslim itu sendiri. Dalam perjalanannya, wakaf pada dunia

¹ <https://www.prudential.co.id> diakses tgl 13 maret 2019, pukul 13:30

Islam mengalami berbagai macam perkembangannya dan tampaknya hal seperti itu akan terus terjadi sepanjang masa. Meski demikian, masih banyak masyarakat, khususnya umat Islam di Indonesia yang belum memahami makna wakaf secara komprehensif. Padahal kondisi umat Islam di Indonesia saat ini dapat dikatakan masih jauh dari kondisi ideal, dan di Sumatera Utara khususnya, belum mengenal konsep-konsep baru dalam perwakafan.

Lembaga keuangan mikro Islam tumbuh secara sistem dalam mengembangkan keuangan inklusif dan sosial secara simultan dengan berbagai produk seperti sedekah, wakaf dan zakat untuk memberikan dampak nilai manfaat secara langsung kepada orang miskin atau dengan cara melakukan pembinaan dasar dalam melakukan upaya produktif.

Dahulu wakaf hanya identik dengan benda tidak bergerak, namun seiring berkembangnya zaman wakaf tidak hanya dalam bentuk benda tidak bergerak saja melainkan benda bergerak atau *cash waqf* (wakaf tunai). Wakaf tunai dapat menjadi solusi permasalahan Indonesia yaitu ekonomi apabila didukung dengan pengelolaan dan pengembangan yang baik sehingga tercipta distribusi pendapatan. Sebagai contoh, Negara Bangladesh (negara miskin) wakaf telah dikelola oleh Social Investment Bank Ltd (SIBL). Bank ini telah mengembangkan pasar modal sosial (*The Voluntary Capital Market*). Instrumen-instrumen keuangan Islam yang telah dikembangkan, antara lain: surat obligasi pembangunan perangkat wakaf, sertifikat wakaf uang (*Cash Waqf Deposit Certificate*), sertifikat *Waqf Properties Development Bond* wakaf keluarga (*Family Waqf Certificate*). Model yang diterapkan di Bangladesh bisa menjadi contoh bagi Negara Indonesia yang jumlah penduduknya sangat banyak dengan pendapatan rata-rata mencukupi, hal ini menjadi potensi besar dalam mengentaskan kemiskinan.²

Pada dasarnya wakaf dalam Al-Quran tidak mempunyai dasar teks yang secara tegas menjelaskan tentang ajaran wakaf, meskipun ada beberapa ayat dan hadist Nabi yang menyinggung tentang wakaf akan tetapi tidak begitu spesifik, lain halnya dengan zakat yang banyak dijelaskan dalam Al- Quran maupun as-

² Ahmad Atabik, Strategi Pendayagunaan dan Pengelolaan Wakaf Tunai di Indonesia, *ZISWAF*, Vol. 1, No. 1 (8, Mei, 2019).

Sunnah, bahkan sampai pada teknis oprasionalisasi zakat disebutkan secara jelas. Sedikitnya dasar hukum ajaran wakaf ini, maka wakaf diletakkan pada wilayah yang bersifat *ijtihadi*, bukan *ta'abbudi*, khususnya yang berkaitan dengan aspek pengelolaan jenis wakaf.

Dalam perkembangan agen Prudential yang menjual produk asuransi syariah yang khususnya produk PSIA (Prulink Syariah Investor Account), dimana perkembangan nya penjualan produk ini tidak stabil, dikarenakan ada kendala dan penghambat, kita manusia tridak tau seperti apa kedepannya. Produk PSIA yang manfaat asuransinya untuk diwakafkan, perkembangan jumlah nasabah yang mengalokasikan menyalurkan dana untuk berwakaf akan mengalami perubahan jumlah nasabahnya. Dapat dilihat dari tabel jumlah nasabah PT Prudential Life Assurance Medan.

Tabel 1.1 peningkatan jumlah nasabah mengalokasikan dana wakaf cash dari manfaat pada produk PSIA³

No	Tahun	Jumlah nasabah	Jumlah perubahan	Persentase perubahan
1	2014	132		
2	2015	176	44	33%
3	2016	124	52	29%
4	2017	187	63	51%
5	2018	253	66	35%

Sumber data Annual report perkembangan produk PSIA uang pertanggungan dialokasikan untuk manfaat wakaf <https://www.prudential.co.id> diakses tanggal 10 April 2019 pukul 09:00

Dilihat dari tabel berikut pada tahun 2014 jumlah nasabah yang uang pertanggunggannya untuk wakaf adalah 132 orang, pada tahun 2015 meningkat menjadi 176 orang atau naik sebesar 33%, sedangkan pada tahun 2016 mengalami penurunan jumlah nasabah yaitu sebesar 126 nasabah atau sebesar 29%, kemudian pada tahun 2017 mengalami meningkatny jumlah nasabah kembali dengan jumlah

³ <https://www.prudential.co.id> diakses tanggal 10 April 2019 pukul 09:00

nasabah 187 dan pada tahun 2018 juga jumlah nasabah meningkat lagi sebesar 253 nasabah yang uang pertanggungan dialokasikan untuk wakaf , jadi dapat disimpulkan dari tabel berikut mengalami naik turun nya jumlah nasabah.

Dalam strategi pengelolaan wakaf asuransi jiwa syariah mengadakan sosialisasi dan training kepada agen-agen asuransi yang menjual produk asuransi syariah , dan dananya disalurkan dalam program Wakaf Produktif Umum, dimana dana tersebut diinvestasikan pada PruBooster Proteksi dapat menambah wakaf manfaat Asuransi, Pruboooster Investasi dapat menambah wakaf manfaat investasi, dan ditransfer langsung ke lembaga wakaf pilihan peserta. Melihat pada besarnya peranan wakaf dalam meningkatkan kesejahteraan umat, maka strategi pengelolaan dan pengembangan dalam wakaf pada produk PSIA ,PSGB polis asuransi harus lebih ditingkatkan lagi, baik memperluas jaringan dengan menggandeng seluruh perusahaan asuransi syariah maupun mengadakan sosialisasi dan training langsung kepada masyarakat luas, meskipun ada beberapa hal yang menjadi kendala dalam pelaksanaannya, seperti pemahaman masyarakat yang masih tetap terpaku pada wakaf keagamaan saja, hal ini perlu disosialisasikan kepada masyarakat luas tentang besarnya peranan wakaf ini jika dikelola secara produktif, sehingga wakaf menjadi ringan dan mudah tanpa harus selalu dengan mengeluarkan dana besar, bahkan setiap orang bisa berwakaf melalui manfaat asuransinya. Harta benda wakaf yang memiliki daya tahan lama dan manfaat jangka panjang serta mempunyai nilai ekonomi menurut syariah yang diwakafkan oleh wakif.⁴

Berdasarkan uraian diatas sangat menarik bagi peneliti untuk melakukan sebuah penelitian dengan judul “ **Analisis Strategi Pengelolaan Wakaf dalam Produk PSIA (*Prulink Syariah Investor Account*) Asuransi Jiwa syariah di PT Prudential Life Assurance Cabang Medan.**”

⁴ Andri Soemitra, *Bank Dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2017), h. 463

B. Identifikasi dan Batasan Masalah

Setelah membaca latar belakang diatas maka untuk memperjelas tujuan peneliti maka, peneliti butuh untuk mengidentifikasi dan membatasi masalah sebagaimana berikut :

1. Identifikasi Masalah

- a. Wakaf sebagai salah satu aset potensial terbesar ummat Islam yang harus dikelola dan dikembangkan secara optimal, namun mayoritas masyarakat belum bisa memahaminya secara komprehensif sehingga wakaf masih sulit ditumbuh kembangkan.
- b. Strategi pengelolaan wakaf pada PSIA asuransi Jiwa Syariah dananya program Wakaf Produktif Umum, dimana dana tersebut diinvestasikan pada PruBooster Proteksi dapat menambah wakaf manfaat Asuransi, Pruboooster Investasi dapat menambah wakaf manfaat investasi, dan ditransfer langsung ke lembaga wakaf pilihan peserta. Melihat pada besarnya peranan wakaf dalam meningkatkan kesejahteraan umat, maka strategi pengelolaan dan pengembangan dalam wakaf polis asuransi harus lebih ditingkatkan lagi.
- c. Lembaga Wakaf dalam strategi pengelolaan wakaf Asuransi Jiwa Syariah mengadakan sosialisasi dan training pada agen- agen asuransi syariah tetapi butuh peningkatan yang lebih baik lagi.

2. Batasan Masalah

- a. Peneliti ingin mengetahui strategi pengelolaan dan program wakaf pada PSIA asuransi dimana penghimpunan dananya dari pemegang polis yang diwasiatkan.
- b. Ada beberapa faktor pendukung dan penghambat yang ingin diketahui oleh peneliti dalam penerapan strategi pengelolaan wakaf pada PSIA asuransi jiwa syariah di PT Prudential life Assurance cabang Medan.

C. Perumusan Masalah

Dari keterangan latar belakang masalah dan batasan masalah yang telah

dipaparkan diatas maka rumusan masalah yang dapat dijadikan pembahasan adalah :

- a. Bagaimana strategi pengelolaan dan program wakaf pada PSIA asuransi syariah studi pada Asuransi jiwa syariah PT Prudential life Assurance Medan?
- b. Adakah faktor pendukung dan penghambat dalam strategi pengelolaan wakaf pada PSIA asuransi syariah studi pada Asuransi jiwa syariah PT Prudential life Assurance Medan?

D. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Berangkat dari rumusan masalah diatas, tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui dan mendeskripsikan:

- a. Strategi pengelolaan wakaf pada PSIA asuransi jiwa syariah studi pada PT Prudential life Assurance Medan.
- b. Faktor-faktor pendukung dan penghambat dalam strategi pengelolaan wakaf pada PSIA asuransi jiwa syariah studi PT Prudential life Assurance Medan.

2. Kegunaan Penelitian

Disamping mempunyai tujuan diatas, dalam penelitian ini juga mempunyai manfaat antara lain:

A. Secara Teoritis

- 1) Menambah khazanah keilmuan dalam perkembangan ekonomi islam terutama dibidang wakaf produktif dalam Asuransi Jiwa Syariah dan wawasan yang lebih luas dalam memahami wakaf.
- 2) Hasil penelitian yang diperoleh diharapkan dapat memberikan kontribusi pemikiran ilmiah bagi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Asuransi Syariah.

B. Secara Praktis

- 1) Bagi masyarakat, untuk memberikan informasi tentang wakaf asuransi baik pengelolaan dan pengembangannya.

- 2) Bagi peneliti, untuk menambah wawasan dan pengetahuan tentang pengelolaan dan pengembangan wakaf asuransi.

E. Metode Penelitian

1. Pendekatan Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode *deskriptif kualitatif* yaitu penelitian yang menggambarkan data dan informasi yang berlandaskan fakta- fakta yang diperoleh dilapangan. Metode penelitian berguna untuk mendapatkan informasi atau data yang objektif, valid dan akurat dari hasil pengolahan data tersebut⁵, Penelitian deskriptif adalah suatu penelitian yang bertujuan untuk membuat deskripsi atau gambaran atau lukisan secara sistematis mengenai suatu fenomena yang terjadi di nasabah-nasabah di PT Prudential Life Assurance.

2. Lokasi Penelitian dan Waktu Penelitian

Lokasi penelitian yang dilakukan dalam penelitian ini adalah di kantor cabang medan PT Prudential Life Assurance, dimulai dari bulan Maret sampai dengan selesai.

3. Subjek Penelitian

Subjek penelitian atau seseorang yang memberikan informasi terkait judul penelitian, seseorang yang memberikan informasi tersebut disebut informan untuk menggali informasi yang dibutuhkan peneliti. Subjek informan harus dideskripsikan dengan cermat identitasnya.⁶

4. Teknik dan Instrumen Pengumpulan Data

Pengumpulan Data dimaksudkan untuk menjelaskan urutan kerja atau alat dan cara untuk mengumpulkan data supaya tersusun secara sistematis. Adapun teknik pengumpulan data ada penelitian ini ialah:

a. Observasi

Observasi ialah pengamatan dan pencatatan yang sistematis terhadap

⁵Lexy J. Moleong, M.A, *Metedologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2014), h.11

⁶ Salim, & Syahrums, *Metedologi penelitian Kualitatif Konsep dan Aplikasi salam ilmu sosial, keagamaan dan pendidikan*, (Bandung: Citapustaka Media, 2016), h. 142.

gejala-gejala yang diteliti. Observasi dimaksudkan untuk mengamati terhadap peristiwa-peristiwa yang dilakukan dengan cara melihat, mendengarkan, merasakan dan kemudian dicatat subjek penelitiannya. Dalam penelitian ini peneliti terjun langsung ke lokasi penelitian yaitu di Kantor Cabang Medan PT Prudential Life Assurance.

b. Wawancara

Dalam sebuah penelitian kualitatif, wawancara adalah teknik atau metode pengumpulan data yang paling penting untuk mendapatkan data secara jelas dan terperinci. Wawancara dilakukan dengan cara tanya jawab secara langsung bertatap muka. Dalam hal ini, peneliti akan mewawancarai para informan sebagai objek dari penelitian ini. Secara garis besar, teknik atau metode pengumpulan data dengan cara wawancara ini terbagi menjadi dua macam, yaitu:

- 1) Wawancara Terstruktur, yaitu wawancara yang disusun secara terperinci sehingga menyerupai *check list*. Pewawancara tinggal membubuhkan tanda \surd (check) pada nomor pertanyaan yang sesuai.
- 2) Wawancara Tidak Terstruktur, yaitu wawancara yang hanya memuat garis besar pertanyaan yang akan ditanyakan. Dalam wawancara dengan model ini, kreativitas pewawancara sangat diperlukan dan bahkan hasil wawancara dengan model ini lebih banyak tergantung dari pewawancara sebagai “Agen” jawaban informan.

Dalam hal kaitannya dengan penelitian ini maka peneliti akan menggunakan kedua model wawancara diatas, mula-mula peneliti akan menyusun daftar pertanyaan yang akan ditanyakan, kemudian jika ditengah perjalanan wawancara berlangsung ada hal menarik yang belum tercover dalam pertanyaan itu, maka peneliti akan mengubahnya menjadi tidak terstruktur. Akan tetapi tetap pada pokok permasalahan yang ada. Model wawancara seperti ini biasa disebut dengan dengan Semi-Terstruktur, yaitu perpaduan antara wawancara terstruktur dan tidak terstruktur.

c. Dokumentasi

Dokumen merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu, dokumen bisa

berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang.⁷ Dalam hal ini, peneliti memperoleh data- data dari hasil penelitian yang didapat dengan berupa gambaran tentang pengelolaan dan pengembangan dalam wakaf wasiat di kantor cabang Medan PT Prudential Life Assurance.

5. Analisi Data

Metode analisis data adalah suatu yang digunakan untuk mengolah hasil penelitian guna memperoleh suatu kesimpulan. Metode pengolahan data dilakukan secara deskriptif. Dan Analisis SWOT selanjutnya dengan merumuskan strategi pengelolaan dengan menggunakan matriks EFE dan IFE, strategi generic, matrik SWOT untuk mendapatkan beberapa alternative strategi, perangkat analisis yang digunakan untuk menganalisis data adalah sebagai berikut:

a. Eksternal Factor Evaluation Matriks (Matriks EFE) dan Internal Factor Evaluation Matriks (Matriks IFE)

Matriks EFE digunakan untuk menganalisis lingkungan eksternal sehingga menghasilkan factor-faktor yang menjadi peluang dan ancaman bagi perusahaan. Begitu juga dengan Matriks IFE digunakan untuk menganalisis lingkungan internal sehingga menghasilkan factor-faktor yang menjadi kekuatan dan kelemahan bagi perusahaan.⁸

⁷ *Ibid* Drs Salim h. 153

⁸ Fredy Ranguti, Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis, (Jakarta: Gramedia Pustaka Umum, 2016), h. 25-27

Tabel 1.2
Eksternal Factor Evaluation Matriks (Matriks EFE) Dan Internal
Factor Evaluation Matriks (Matriks IFE)

Factor Internal	Bobot	Rating	Bobot X Rating
Kekuatan 1. 2.....			
kelemahan 1. 2.....			
Total			

Factor eksternal	Bobot	Rating	Bobot X Rating
Peluang 3..... 4.....			
Ancaman 3..... 4.....			
Total			

Keterangan :

Pemberian bobot masing-masing skala mulai 1,0 (paling penting) sampai 0,0 (paling tidak penting) berdasarkan pengaruhnya. Semua bobot tersebut tidak boleh melebihi skor total 1,00. Pemberian ranting untuk masing-masing factor dengan skala mulai dari empat sampai dengan satu berdasarkan pengaruhnya factor tersebut terhadap kondisi sektor. Pemberian nilai rating untuk factor

kekuatan dan peluang yang bersifat positif semakin besar diberi rating 4 tetapi bila kecil rating 1, pemberian nilai rating kelemahan dan ancaman yang bersifat negative semakin besar diberi rating 1 tetapi bila kecil diberi rating 4.

b. Matriks SWOT

Sebelumnya merumuskan alternative strategi melalui matriks SWOT maka dilakukan analisis terhadap posisi suatu usaha dengan menggunakan diagram analisis SWOT yang terdiri dari empat kuadran.

Pertama, posisi kuadran I (+,+), yang menandai bahwa suatu usaha kuat dan berpeluang. Rekomendasi strategi yang diberikan adalah progresif, artinya usaha tersebut adalah dalam kondisi prima dan mantap sehingga sangat dimungkinkan untuk terus melakukan ekspansi, memperbesar pertumbuhan dan memaksimalkan keuntungan.

Kedua, posisi kuadran II (+,-) yang menandakan bahwa suatu usaha kuat namun memiliki tantangan yang besar. Rekomendasi strategi yang ditawarkan adalah dipersifikasi strategi, rekomendasi strategi, artinya usaha tersebut dalam kondisi mantap namun memiliki sejumlah tantangan berat sehingga diperkirakan usaha akan sulit berkembang bila hanya bertumpu pada strategi sebelumnya. Oleh karenanya, usaha disarankan untuk memperbanyak ragam strategi taktisnya.

Ketiga, posisi pada kuadran III (-,+), yang menandakan posisi suatu usaha lemah namun sangat berpeluang. Rekomendasi strategis yang ditawarkan adalah ubah strategi. Artinya perusahaan disarankan untuk mengubah strategi sebelumnya.

Keempat, posisi kuadran IV (-,-), yang menandakan perusahaan lemah dan memiliki tantangan yang banyak. Rekomendasi strategi yang ditawarkan adalah strategi bertahan. Artinya kondisi usaha yang lemah dan dihadapkan pada kondisi eksternal yang sulit menyebabkan usaha mengalami dilematisasi. Oleh karena itu, usaha disarankan untuk memakai strategi bertahan untuk mencegah tererosok lebih jauh.⁹

⁹ *Ibid* h. 30

Setelah posisi perusahaan diketahui kemudian dilakukan formulasi alternative strategi menggunakan matriks SWOT. Matriks ini menggambarkan bagaimana peluang dan ancaman disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimiliki perusahaan. matriks SWOT akan menghasilkan empat jenis strategi.

Tabel 1.3
Hasil Matriks SWOT

Internal Eksternal	S	W
	<i>Strength</i> (kekuatan)	<i>Weakness</i> (kelemahan)
O Opportunities (peluang)	Strategi S-O Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	Strategi W-O Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
T Threats (ancaman)	Strategi S-T Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman	Strategi W-T Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

Keterangan :

Strength (S) :Kekuatan, yaitu factor kekuatan yang mempengaruhi yang dimiliki oleh perusahaan termasuk satuan bisnis didalam nya adalah antara lain kompetensi yang terdapat dalam organisasi yang berakibat pada pemilikan keunggulan komparatif oleh unit usaha pasaran.

Wakness (W) :Kelemahan, yaitu keterbatasan atau kekurangan dalam hal sumber, ketrampilan dan kemampuan yang menjadi penghalang serius bagi penampilan kinerja organisasi yang memuaskan.

Opportunity(O) :Peluang, yaitu sebagai situasi lingkungan yang menguntungkan bagi suatu satuan bisnis

Threats (T) :Ancaman, faktor lingkungan yang tidak menguntungkan Suatu satuan bisnis .

a. Matriks Internal Eksternal

Matriks Internal Eksternal ini dikembangkan dari model general electric (GE_Model). Parameter yang digunakan meliputi parameter kekuatan internal perusahaan dan pengaruh eksternal yang dihadapi. Tujuan penggunaan model ini adalah untuk memperoleh strategis bisnis ditingkat korporat yang lebih detail.

Diagram 1.1
Model untuk strategi korporat

Tinggi	rata-rata	Lemah
1. Growth Konsentrasi Melalui integrasi vertical	2. Growth Konsentrasi melalui integrasi horizontal	3. Retrenchment Ternaround
4. Stability Hati-hati	5. Growth Konsentrasi melalui integrasi horizontal Stability Tak Ada perusahaan profit strategis	6. Retrenchment Captive company atau Divestment
7. Growth	8. Growth	9. Retrenchment

Difersifikasi konsentrik	Difersifikasi Konglomerat	Bangkrut atau likuiditas
--------------------------	------------------------------	--------------------------

Diagram tersebut dapat mengidentifikasikan 9 sel strategi perusahaan tetapi pada prinsipnya kesembilan sel itu dapat dikelompokkan menjadi tiga strategi utama, yaitu:

- a. *Growth Strategy* yang merupakan pertumbuhan perusahaan itu sendiri (sel 1, 2, dan 5) atau upaya diverifikasi (sel 7 dan 8).
- b. *Stability Strategy* adalah yang diterapkan tanpa mengubah arah Strategy yang telah diterapkan.
- c. *Retrenchment Strategy* (sel 3, 6, dan 9) adalah usaha memperkecil atau mengurangi usaha yang dilakukan perusahaan.

Untuk memperoleh penjelasan secara lebih detail mengenai kesembilan strategi yang terdapat pada Sembilan sel IE matriks tersebut di atas, berikut ini akan menjelaskan tindakan dari masing-masing strategy tersebut

1. Strategi pertumbuhan (*growth strategi*)

- a. Didesain untuk mencapai pertumbuhan, baik dalam penjualan, asset, profit maupun kombinasi dari ketiganya. Hal ini dicapai dengan cara menggunakan harga, mengembangkan produk baru, menambah kualitas produk atau jasa, atau meningkatkan akses ke pasar yang lebih luas. Usaha yang dapat dilakukan adalah dengan cara meminimalkan biaya sehingga dapat meningkatkan profit.

2. Strategi pertumbuhan melalui konsentrasi dan derifikasi

- a. Ada dua strategi dasar dari pertumbuhan pada tingkat korporat, yaitu konsentrasi pada satu industry atau diversifikasi ke industry lain. Berdasarkan hasil penelitian, perusahaan yang memiliki kinerja yang baik cenderung mengadakan konsentrasi, sedangkan perusahaan yang relativekurang memiliki kinerja yang baik cenderung mengadakan diversifikasi agar dapat meningkatkan kinerjanya.

3. Konsentrasi melalui integrasi vertical (sel 1)

- a. Agar dapat meningkatkan kekuatan bisnisnya atau posisi kompetitifnya, perusahaan ini harus melaksanakan upaya meminimalkan biaya dan operasi yang tidak efisien untuk mengontrol kualitas serta distribusi produk.
- b. Integritas vertical dapat dicapai baik melalui sumber daya internal maupun eksternal. Henry Ford, misalnya menggunakan sumber daya internal untuk membangun pabriknya di luar Detroit. Ia mengintegrasikan proses manufaktur, mulai dari masukan berupa biji besi sampai keluaran berupa produk mobil, Ford, sebuah perusahaan kimia raksasa, memilih jalur eksternal untuk integrasi vertical ke belakang (backward vertical integration), dengan cara mengambil alih Conoco untuk memenuhi kebutuhan minyak yang diperlukan dalam memproduksi produk sintesis Ford.

4. Konsentrasi melalui integrasi horizontal (sel 2 dan 5)

- a. Jika perusahaan tersebut berada dalam industri yang sangat atraktif (sel 2), tujuannya adalah untuk meningkatkan penjualan dan profit, dengan cara memanfaatkan keuntungan economic of scale baik dalam produksi maupun pemasaran. Sementara jika perusahaan ini berada dalam moderate attractive industry, strategi yang diterapkan adalah konsolidasi (sel 5). Tujuannya relative lebih defensive, yaitu menghindari kehilangan penjualan dan kehilangan profit.

5. Diversifikasi konsentrasi (sel 7)

- a. Strategi pertumbuhan melalui diversifikasi umumnya dilaksanakan oleh perusahaan yang memiliki kondisi competitive position sangat kuat. Tetapi nilai daya Tarik industri sangat rendah. Prinsipnya adalah untuk menciptakan sinergi ($2+2=5$) dengan harapan bahwa dua basis secara bersama dapat menciptakan lebih banyak profit daripada jika melakukannya sendiri.

6. Diversifikasi konglomerat (sel 8)

- a. Strategi pertumbuhan melalui kegiatan bisnis yang tidak saling berhubungan dapat dilakukan jika perusahaan menghadapi competitive position yang tidak begitu kuat (*average*) dan nilai daya Tarik industrinya sangat rendah. Kedua factor tersebut memaksa perusahaan itu melakukan usahanya ke dalam perusahaan lain. Akan tetapi, oada saat perusahaan tersebut mencapai tahap matang, perusahaan yang hanya memiliki competitive position rata-rata cenderung akan menurun kinerjanya. Makanya dari itu strategu konglomerat sangat diperlukan.

F. Sistematika Pembahasan

Pembahasan dalam Skripsi ini mengemukakan tentang “Strategi Pengelolaan Wakaf dalam Produk PSIA (*Prulink Syariah Investor Account*) Asuransi Jiwa Syariah di PT Prudential Life Assurance”. Dalam sistematika pembahasan Skripsi ini saya uraikan beberapa bab yang dimana dari bab tersebut saling berhubungan dan tersusun secara sistematis sebagai berikut:

Bab I pendahuluan yang menjelaskan latar belakang masalah yang menjadi gambaran umum bagi peneliti, dilanjutkan dengan perumusan masalah, tujuan penelitian, kegunaan penelitian, identifikasi dan batasan masalah, metode penelitian dan sistematika pembahasan.

Bab II memaparkan landasan teori yang menjelaskan tentang konsep Strategi ,konsep Pengelolaan, konsep Wakaf dan Konsep Asuransi Jiwa syariah serta hal lainyang berkaitan dengan penjelasan wakaf dalam Produk PSIA (*Prulink Syariah Investor Account*) di PT Prudential Life Assurance cabang Medan.

Bab III menjelaskan Gambaran Umum Perusahaan yaitu Profil Perusahaan, Visi dan Misi Perusahaan, Motto, Produk-produk Pru Syariah, Bagan Struktur Organisasi Perusahaan di PT Prudential Life Assurance Cabang Medan.

Bab IV analisis strategi yang didapat dari hasil penelitian di kantor cabang Medan PT Prudential Life Assurance Medan ,meliputi analisis SWOT,dan

Manfaat Wakaf dalam Produk PSIA.

Bab V berisi penutup, kesimpulan dan saran.

BAB II

KAJIAN TEORITAS

A. Konsep Strategi

1. Pengertian Strategi

Secara etimologi strategi merupakan turunan dari kata dalam bahasa Yunani, *strategos*. Adapun *strategos* dapat diterjemahkan sebagai “komandan militer” pada zaman demokrasi Athena. Pada mulanya istilah strategi digunakan dalam dunia militer yang diartikan sebagai cara penggunaan seluruh kekuatan militer untuk memenangkan suatu peperangan.¹⁰

Sedangkan secara terminologi banyak ahli telah mengemukakan definisi strategi dengan sudut pandang yang berbeda-beda namun pada dasarnya kesemuanya itu mempunyai arti atau makna yang sama yakni pencapaian tujuan secara efektif dan efisien. Strategi adalah ilmu dan seni menggunakan semua sumber daya bangsa untuk melaksanakan kebijaksanaan tertentu dalam perang dan damai. Diantara para ahli yang merumuskan tentang definisi strategi tersebut salah satu proses dimana untuk mencapai suatu tujuan dan berorientasi pada masa depan untuk berinteraksi pada suatu persaingan. Guna mencapai sasaran. Strategi mengenai kondisi dan situasi dalam proses public merupakan suatu hal yang perlu diperhatikan, tidak terkecuali dalam proses pelayanan yang baik kepada masyarakat. atau perusahaan.

Menurut David Hunger dan Thomas L. Wheelen, strategi adalah serangkaian keputusan dan tindakan manajerial yang menentukan kinerja perusahaan dalam jangka panjang. Manajemen strategi meliputi pengamatan lingkungan, perumusan strategi (perencanaan strategis atau perencanaan jangka panjang). Implementasi strategi dan evaluasi serta pengendalian.¹¹

Strategi menurut Anwar Arifin adalah keseluruhan keputusan kondisional tentang tindakan yang akan dijalankan guna mencapai tujuan. Dengan melihat

¹⁰Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Cet IV edisi III, (Jakarta: Balai Pustaka, 2007), h.1092.

¹¹ David Hunger, Thomas L. Wheelen, *Manajemen Strategi*, (Yogyakarta: Andi, 2003).

beberapa pendapat di atas dapat disimpulkan bahwa strategi adalah tahapan-tahapan yang harus dilalui menuju target yang diinginkan. Strategi yang baik akan memberikan gambaran tindakan utama dan pola keputusan yang akan dipilih untuk mewujudkan tujuan.¹²

Konsep strategi merupakan sebuah konsep yang perlu dipahami dan diterapkan oleh setiap pengusaha dalam segala macam bidang usaha. Pimpinan suatu organisasi setiap hari berusaha mencari kesesuaian antara kekuatan-kekuatan internal perusahaan dan kekuatan-kekuatan eksternal (peluang dan ancaman) suatu pasar. Kegiatannya meliputi pengamatan secara hati-hati persaingan, peraturan, siklus bisnis, keinginan dan harapan konsumen serta faktor-faktor lain yang dapat mengidentifikasi peluang dan ancaman.¹³

2 Tahap-tahap Strategi

a. Perumusan

- 1) Menjelaskan tahap pertama dari faktor yang mencakup analisis lingkungan intern maupun ekstern adalah penetapan visi dan misi, perencanaan dan tujuanstrategi.
- 2) Perumusan strategi merupakan proses penyusunan langkah- langkah ke depan yang maksudkan untuk membangun visidan misinya, merupakan tujuan strategi serta merancang strategi untuk mencapai tujuan tersebut dalam rangka menyediakan customer valueterbaik.

Untuk itu ada beberapa langkah yang perlu dilakukan seorang pemimpin, yaitu :

- 1) Identifikasi lingkungan yang akan dimasuki olehpemimpin.Tentukan misi untuk mencapai visi yang dicita-citakan dalam lingkungan tersebut.
- 2) Lakukan analisis lingkungan intern dan ekstern untuk mengukur kekuatan dan kelemahan serta peluang dan ancaman yang akan

¹² Anwar Arifin, *Strategi Komunikasi*, (Bandung: Armilo, 1984), h. 59.

¹³ Ahmad Rofiki, “*Strategi pengelolaan Wakaf Wasiat Polis Asuransi Syariah Studi pada Lembaga Wakaf Al-Azhar Kebayoran Jakarta*”(Tesis, Program Ekonomi Syariah Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya, 2018), h.22.

dihadapi.

3) Tentukan tujuan dan target.

Dalam tahap strategi di atas, seorang pemimpin memulai dengan menentukan visinya ingin menjadi apa dimasa datang dalam lingkungan terpilih dan misi apa yang harus ditunaikan atau dilakukan sekarang untuk mencapai cita-cita tersebut.

b. Pelaksanaan

Setelah tahap perumusan strategi diselesaikan maka berikutnya yang merupakan tahap krusial dalam strategi perusahaan adalah tentang pelaksanaan strategi. Pelaksanaan strategi merupakan proses dimana strategi dan kebijaksanaan dijalankan melalui pembangunan struktur, pengembangan program, budget dan prosedur pelaksanaan. Pelaksanaan strategi merupakan tahap yang paling sulit dalam mempengaruhi proses strategi mengingat banyak sekali faktor yang dapat pelaksanaan di lapangan dan mungkin tidak sesuai dengan perkiraan semula. Strategi yang berhasil harus didukung perusahaan yang capable dengan seorang pemimpin yang solid, alokasi sumber daya yang cukup, kebijaksanaan yang tepat, budaya, situasi dan kondisi terhadap keberhasilan pelaksanaan strategi.

3. Manfaat Strategi

Menurut Greenley, beberapa manfaat strategi adalah sebagai berikut:¹⁴

- a) Memungkinkan alokasi waktu dan sumberdaya yang lebih efektif untuk peluang yang telah teridentifikasi.
- b) Mendorong pemikiran kepada masa depan.
- c) Memberikan tingkat disiplin

Menurut David Adapun manfaat lain dari strategi adalah sebagai berikut:

- a) Bisa membantu perusahaan dalam menyusun strategi perusahaan yang lebih baik dengan mempergunakan pendekatan yang jauh

¹⁴ Fred R. David, *Manajemen Strategis Konsep*, (Jakarta: Salemba Empat, 2006), h. 22-23.

lebih sistematis, logis, rasional pada pilihan strategis.

- b) Manajemen strategi adalah sebuah proses dan bukan lah keputusan ataupun dokumen. tujuan utama nya ialah mencapai pengertian serta komitmen dari semua pihak manajer dan karyawan
- c) Suatu proses menyediakan pemberdayaan individual.
- d) Mendatangkan laba.
- e) Manajemen strategi dapat meningkatkan produktivitas para karyawan.¹⁵

B. Konsep Pengelolaan

1. Pengertian Pengelolaan

Pengelolaan adalah proses atau cara perbuatan mengelola kegiatan tertentu dengan menggerakkan tenaga orang lain, atau proses yang membantu merumuskan kebijaksanaan dan tujuan organisasi, atau proses yang memberikan pengawasan pada semua hal yang terlibat dalam pelaksanaan kebijakan dan pencapaian tujuan. Pengertian pengelolaan dalam beberapa literature disamakan dengan manajemen, setidaknya ada tiga konsep dasar yang melatarbelakanginya, yaitu:¹⁶

- a. Pengelolaan mempunyai makna suatu proses pelaksanaan tujuan tertentu dilengkapi dengan fungsi pengawasan, hal ini serupa dengan fungsi pokok manajemen yaitu *actuating* (pelaksanaan) dan *controlling* (pengawasan).
- b. Pengelolaan mempunyai makna kolektifitas kelompok, hal ini serupa dengan fungsi pokok manajemen yaitu *organizing* (pengorganisasian).
- c. Pengelolaan mempunyai makna ilmu perencanaan, penyusunan, pengarahan sumber daya yang dimiliki, dan perancangan kedepan, ini

¹⁵ *Ibid* h. 24

¹⁶ Maringan Masry Simbolon, *Dasar Dasar Administrasi dan Manajemen*, Jakarta: Ghalia Indonesia, 2004.

serupa dengan fungsi pokok manajemen yaitu *planning* (perencanaan) dan *evaluating* (evaluasi).¹⁷

Adisasmita mengemukakan bahwa, “Pengelolaan bukan hanya melaksanakan suatu kegiatan, akan tetapi merupakan rangkaian kegiatan yang meliputi fungsi-fungsi manajemen, seperti perencanaan, pelaksanaan, dan pengawasan untuk mencapai tujuan secara efektif dan efisien.”¹⁸

Berdasarkan pendapat di atas, penulis menyimpulkan bahwa pengelolaan merupakan suatu rangkaian kegiatan yang meliputi merencanakan, mengorganisasikan dan mengarahkan, dan mengawasi kegiatan manusia dengan memanfaatkan material dan fasilitas yang ada untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan secara efektif dan efisien. Istilah pengelolaan itu sendiri identik dengan istilah manajemen.

2. Tahap-tahap Pengelolaan

Selanjutnya dapat disimpulkan bahwa manajemen atau pengelolaan adalah kegiatan yang meliputi perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengontrolan terhadap penggunaan sumber daya yang dimiliki dalam organisasi untuk mencapai tujuan yang hendak dicapai sebagaimana berikut:¹⁹

a. Perencanaan

Perencanaan merupakan bagian yang sangat penting dari pengelolaan dalam usaha untuk mencapai suatu tujuan. Perencanaan dibuat untuk mengantisipasi segala hal yang akan mengganggu atau menghalangi pencapaian tujuan, hal ini dikarenakan banyak faktor yang akan berubah dengan cepat pada masa yang akan datang. Sehingga dengan adanya perencanaan yang baik akan membuat setiap kesempatan yang ada dapat dimanfaatkan dengan baik pula.

b. Pengorganisasian (*Organizing*)

¹⁷M. Manulang, *Dasar Dasar Manajemen*, Jakarta: Ghalia Indonesia, 1990, h.15 - 17

¹⁸Rahardjo Adisasmita, *Pengelolaan Pendapatan & Anggaran Daerah*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2011), h. 21.

¹⁹Siswanto, *Pengantar Manajemen*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2009), h. 139.

Rue dan Byars berpendapat: *Organizing is grouping activities, assigning activities and providing the authority necessary to carry out the activities*. Pengorganisasian merupakan pengelompokan kegiatan-kegiatan penugasan kegiatan-kegiatan penyediaan keperluan, wewenang untuk melaksanakan kegiatannya. Dalam suatu organisasi dituntut adanya kerja sama antara dua orang atau lebih untuk mencapai suatu tujuan secara efektif dan efisien. Organisasi merupakan suatu proses untuk merancang struktur formal, pengelompokan dan mengatur serta membagi tugas-tugas atau pekerjaan diantara para anggota organisasi agar tujuan organisasi dapat tercapai. Untuk mencapai tujuan tersebut maka perlu dipilih orang yang memiliki kemampuan dan kompetensi dalam melaksanakan tugas. Oleh karena itu, perlu memilih dan menentukan orang yang akan dipercaya atau diposisikan dalam posisi tersebut. Sehubungan dengan hal tersebut, perlu diperhatikan dalam hal proses penarikan, penempatan, pemberian latihan dan pengembangan anggota organisasi.

c. Pengarahan (*Actuating*)

Pengarahan (*actuating*) adalah keinginan untuk membuat orang lain mengikuti keinginannya dengan menggunakan kekuatan pribadi atau kekuasaan jabatan secara efektif pada tempatnya demi kepentingan jangka panjang perusahaan. Termasuk didalamnya memberitahukan orang lain apa yang harus dilakukan dengan nada yang bervariasi mulai dari nada tegas sampai meminta atau bahkan mengancam. Tujuannya adalah agar tugas-tugas dapat terselesaikan dengan baik. Pengarahan berarti para manajer mengarahkan, memimpin dan mempengaruhi bawahan. Manajer tidak melakukan semua kegiatan sendiri, tetapi menyelesaikan tugas-tugas esensial melalui orang-orang lain. Mereka juga tidak sekedar memberikan perintah, tetapi menciptakan iklim yang dapat membantu para bawahan melakukan pekerjaan secara paling baik. Fungsi pengarahan adalah suatu fungsi kepemimpinan manajer untuk meningkatkan efektifitas dan efisiensi kerja secara maksimal serta menciptakan lingkungan kerja yang sehat, dinamis, dan lain sebagainya.

d. Pengawasan

Pengawasan atau pengendalian diperlukan untuk menjamin bahwa rencana yang ditetapkan telah dilaksanakan sesuai dengan semestinya dan juga menilai apakah menyimpang atau sesuai dengan rencana. Menurut Siswanto, pengendalian berusaha untuk mengevaluasi apakah tujuan dapat dicapai, dan apabila tidak dapat dicapai maka dicari faktor penyebabnya. Penemuan faktor penyebab ini berguna untuk melakukan tindakan perbaikan (*corrective action*).

Sujamto mengemukakan pengertian pengawasan sebagai usaha atau kegiatan untuk mengetahui dan menilai kenyataan kenyataan yang sebenarnya dan semestinya. Hal ini sejalan dengan pemikiran Ranupandojo yang menyatakan bahwa pengendalian merupakan perbandingan antara pelaksanaan dengan rencana yang telah ditetapkan sebelumnya, membuat koreksi-koreksi jika pelaksanaan berbeda atau menyimpang dari rencana.²⁰

3. Jenis dan Manfaat Strategi Pengelolaan

Capaian hasil yang baik dari suatu organisasi adalah akumulasi dari semua komponen yang memberikan kinerja terbaik untuk mencapai tujuan bersama, dalam rangka tujuan tersebut terdapat beberapa strategi yang mempunyai khas berdasarkan ruang lingkupnya masing – masing. Beberapa jenis strategi yang ada adalah:

a. Jenis strategi berdasarkan skala tujuan yaitu:

- 1) Strategi besar (*grand strategy*) adalah dimana suatu organisasi harus memperhatikan pertumbuhan, stabilitas dan pemangkasan. Pertumbuhan dapat dilakukan secara internal meliputi pengembangan dari produk baru dan lama yang mengalami perubahan dan secara eksternal dengan memperoleh tambahan divisi bisnis atau diversifikasi yang artinya mengakuisisi bisnis yang terkait

²⁰ Sujamto. Otonomi Daerah Yang Nyata dan Bertanggung Jawab (Jakarta: Sinar Grafika, 1990) h. 17

dengan lini produk yang sama, stabilitas atau strategi diam adalah organisasi mempertahankan posisinya dalam keadaan yang sama atau tumbuh secara perlahan dalam jangka panjang, sedangkan pemangkasan adalah kondisi dimana organisasi terpaksa melalui periode penurunan dengan penyusutan atau menurunkan target tahunan.

- 2) Strategi global (*global strategy*) adalah dimana suatu organisasi harus mempunyai pandangan strategi globalisasi, strategi multidomestik dan strategi transnasional. Strategi globalisasi adalah standarisasi rancangan dan strategi periklanan di seluruh dunia, strategi multidomestik adalah modifikasi desain strategi periklanan untuk mengakomodasi kebutuhan spesifik dari masing – masing orang di sejumlah negara, sedangkan strategi transnasional adalah strategi yang mengkombinasikan koordinasi global untuk meraih efisiensi dengan fleksibilitas untuk memenuhi kebutuhan spesifik suatu negara.

- b. Jenis strategi berdasarkan tingkatannya dapat dibedakan menjadi tiga yaitu strategi tingkat manajemen puncak, strategi tingkat bisnis dan strategi fungsional. Strategi manajemen puncak adalah melibatkan tujuan jangka panjang yang berhubungan dengan organisasi secara keseluruhan dan investasi secara langsung, strategi tingkat bisnis harus melalui dan diperoleh serta dukungan oleh strategi korporasi, dan strategi tingkat fungsional berhubungan dengan fungsi bisnis seperti fungsi pemasaran, fungsi sumberdaya manusia, fungsi keuangan dan fungsi riset pengembangan dimana strategi ini harus mengarah pada strategi bisnis dan upaya penerapannya.

Beberapa manfaat yang diperoleh organisasi jika menerapkan pengelolaan dengan manajemen strategi adalah :

- 1) Memberikan arah jangka panjang yang dituju
- 2) Membantu organisasi beradaptasi pada perubahan yang terjadi
- 3) Membuat organisasi bekerja secara efektif dan efisien

- 4) Mengidentifikasi keunggulan komparatif suatu organisasi dalam lingkungan yang beresiko
- 5) Aktivitas pembuatan strategi akan mempertinggi kemampuan perusahaan untuk mencegah munculnya masalah yang akan datang
- 6) Keterlibatan anggota organisasi dalam pembuatan strategi akan lebih memotivasi mereka terhadap pelaksanaannya. Tumpang tindih kerja lintas fungsional akan berkurang dengan efisiensi yang dibangun sesama anggota organisasi.

4. Faktor – faktor yang mempengaruhi manajemen strategi

Dalam mengidentifikasi beberapa faktor yang mempengaruhi jalannya pelaksanaan manajemen strategi dapat memberikan kepercayaan diri kepada anggota organisasi untuk mencapai target. Beberapa faktor yang diyakini para ahli untuk merumuskan setidaknya terdiri kedalam 3 (tiga) komponen berikut :

- a. Kepemimpinan, pengaruh kepemimpinan dalam pengelolaan suatu organisasi tetap diperlukan dalam setiap model pengembangan manajemen strategi . berbagai model strategi dan transformasi akan sangat tergantung kepada faktor kepemimpinan
- b. Kekuasaan. Kekuasaan mempunyai pengaruh determinan terhadap pelaksanaan pengelolaan yang bisa berjalan lancar. Konflik sering terjadi disebabkan oleh kurangnya sumber kekuasaan dan interaksi, dimana kekuasaan berperan dalam strategi pembuatan keputusan dan kebijakan yang terwujud menjadi instruksi antara aktor, bentuk interaksi dan wilayah cakupan pengelolaan yang ingin dijalankan.
- c. Komitmen organisasi. Faktor determinan terakhir adalah komitmen organisasi, yaitu komitmen yang dimaknai dengan kerangka kerja dunia kerja artinya seluruh perasaan, loyalitas, kebanggaan dan sebagainya merupakan bentuk keterikatan seseorang dengan pekerjaan dan tempat ia bekerja. Pengertian lain menjelaskan bahwa komitmen organisasi adalah ide baru, kualitas kinerja, keterlibatan kerja, tanggung jawab, kesetiaan, insentif dan nilai tambah.

C. Konsep Wakaf

1. Pengertian Wakaf

Secara etimologi, wakaf berasal dari perkataan Arab “*Waqf*” yang berarti “*al-habs*”. Ia merupakan kata yang berbentuk masdar yang pada dasarnya berarti menahan, berhenti, atau diam. Apabila kata tersebut dihubungkan dengan harta seperti tanah, binatang dan yang lain, ia berarti pembekuan hak milik untuk faedah.

Sebagai salah istilah dalam syariah Islam, wakaf diartikan sebagai penahanan hak milik atas materi benda (*al-`ain*) untuk tujuan menyedekahkan manfaat atau faedahnya (*al-manfa`ah*). Sedangkan dalam buku-buku *fiqih*, para ulama berbeda pendapat dalam memberi pengertian wakaf. Perbedaan tersebut membawa akibat yang berbeda pada hukum yang ditimbulkan. Definisi wakaf menurut ahli fikih adalah sebagai berikut.

Pertama, Hanafiyah mengartikan wakaf sebagai menahan materi benda (*al-`ain*) milik *wakif* dan menyedekahkan atau mewakafkan mandaatnya kepada siapa pun yang diinginkan untuk kebajikan. Definisi wakaf tersebut menjelaskan bahwa kedudukan harta wakaf masih tertahan atau terhenti ditangan *wakif* itu sendiri. Dengan artian, *wakif* masih menjadi pemilik harta yang diwakafkannya, manakala perwaakafan hanya terjadi ke atas manfaat harta tersebut, bukan termasuk asset hartanya.

Kedua, Malikiyah berpendapat, wakaf adalah menjadikan manfaat suatu harta yang dimiliki (walaupun pemiliknya dengan cara sewa) untuk diberikan kepada orang yang berhak dengan satu akad (*shighat*) dalam jangka waktu tertentu sesuai dengan keinginan *wakif*. definisi Wakaf tersebut hanya menentukan pemberian wakaf kepada orang atau tempat yang berhak saja.

Ketiga syafi`iyah mengartikan wakaf dengan menahan harta yang bisa member manfaat serta kekal mentri bendanya (*al-`ain*) dengan cara memutuskan hak pengelolaan yang dimiliki oleh *wakif* untuk diserahkan kepada nazhir yang dibolehkan oleh syariah. Golongan ini mensyaratkan harta yang diwakafkan harus

harta yang kekal materi bendanya (*al-`ain*) dengan artian harta yang tidak mudah rusak atau musnah serta dapat diambil manfaatnya secara berterusan.

Keempat, Hanabilah mendefinisikan wakaf dengan bahasa yang sederhana, yaitu menahan asal harta (tanah) dan nmenyedekahkan manfaat yang dihasilkan. Itu menurut para ulama hali fiqih.²¹

Dalam undang-undang nomor 41 Tahun 2004, wakaf diartikan dengan perbuatan hukum Wakif untuk memisahkan dan/atau menyerahkan sebagian harta benda miliknya untuk dimandaatkan selama atau untuk jangka waktu tertentu sesuai dengan kepentingannya guna keperluan ibadah dan/atau kesejahteraan umum menurut syariah.²²

Dari beberapa definisi diatas Wakaf tersebut, dapat disimpulkan bahwa wakaf bertujuan untuk memberikan manfaat atau faedah harta yang diwakafkan kepada orang yang berhak dan digunakan sesuai dengan ajaran syariah islam. Hal ini sesuai dengan fungsi wakaf yang disebutkan pasal 5 UU no.41 tahun 2004 yang menyatakan wakaf berfungsi untuk mewujudkan potensi dan manfaat ekonomis harta benda eakaf untuk kepentingan ibadah dan untuk memajukan kesejahteraan umum.

2. Dasar Hukum

Secara Umum tidak terdapat ayat Al-quran yang menerangkan konsep wakaf secara jelas. Oleh karena wakaf termasuk *infaq fi sabillah*, maka dasar itu yang digunakan para ulama dalam menerangkan konsep wakaf ini didasarkan pada keumuman ayat-ayat Al-Quran yang menjelaskan tentang ini didasarkan pada keumuman ayat-ayat Al-Quran yanf menjelaskan. Diantara ayat-ayat tersebut ialah.²³

²¹ Direktorat Jendral Bimbingan Masyarakat Islam Departemen Agama RI, *Fiqih Wakaf*, (Jakarta: Direktorat Pemberdayaan Wakaf, 2007).

²² *Ibid* h. 453

²³ *Ibidh.* 455

a. QS. Al-Baqarah (2):267

هَٰذَا خَبِيرٌ تَيَمَّمُوا وَلَا أَلَا رِضٍ مِّن لَّكُمْ أَخْرَجْنَا وَمِمَّا كَسَبْتُمْ مَا طَيَّبْتُمْ مِّنْ أَنْفِقُوا ءَامِنُوا الَّذِينَ يَتَأْتِيهَا

حَمِيدٌ غَنَى اللَّهُ أَنَّ وَعَلَّمُوا فِيهِ تَغْمِضُوا أَنَّ إِلَّا بِمَا حَذِيهِ وَلَسْتُمْ تُنْفِقُونَ مَد

(267).artinya: Hai orang-orang yang beriman, nafkahkanlah (di jalan Allah) sebagian dari hasil usahamu yang baik-baik dan sebagian dari apa yang Kami keluarkan dari bumi untuk kamu. dan janganlah kamu memilih yang buruk-buruk lalu kamu menafkahkan daripadanya, Padahal kamu sendiri tidak mau mengambilnya melainkan dengan memincingkan mata terhadapnya. dan ketahuilah, bahwa Allah Maha Kaya lagi Maha Terpuji.

b. QS. Ali-Imraan (3):92

عَلِيمٌ بِهِ ءَلَّهُ فَإِنْ شَىءٍ مِّنْ تُنْفِقُوا أَوْ مَا تَحِبُّونَ مِمَّا تُنْفِقُوا حَتَّىٰ الْبَرِّ تَنَالُوا لَنْ

(92).artinya kamu sekali-kali tidak sampai kepada kebajikan (yang sempurna), sebelum kamu menafkahkan sebahagian harta yang kamu cintai. dan apa saja yang kamu nafkahkan Maka Sesungguhnya Allah mengetahuinya.

c. QS. Al-Baqarah (2):261

عَفْوُ اللَّهِ حَبَّةٌ مِّائَةً سُنْبُلَةٍ كُلِّ فِي سَنَابِلٍ سَبْعَ أُنْبُتٍ حَبَّةٌ كَمَثَلِ اللَّهِ سَبِيلٍ فِي أَمْوَالِهِمْ يُنْفِقُونَ الَّذِينَ مَثَلُ

عَلِيمٌ وَسِعَ وَاللَّهُ يَشَاءُ لِمَنْ يُض

(261).artinya: perumpamaan (nafkah yang dikeluarkan oleh) orang-orang yang menafkahkan hartanya di jalan Allah [166] adalah serupa dengan sebutir benih yang menumbuhkan tujuh bulir, pada tiap-tiap bulir seratus

biji. Allah melipat gandakan (ganjaran) bagi siapa yang Dia kehendaki. dan Allah Maha Luas (karunia-Nya) lagi Maha mengetahui.

Selain dasar dari Al-Quran diatas, para ulama sepakat (*ijma`*) menerima Wakaf sebagai satu amal jariah yang disyariatkan dalam islam. Tidak ada orang yang menafikan dan menolak amalan wakaf dalam islam karena wakaf telah menjadi amalan yang senantiasa dijalankan dan diamalkan oleh para sahabat Nabi dan kaum Muslimin sejak masa awal islam hingga sekarang. Dalam konteks Negara Indonesia, amalan wakaf sudah dilaksanakan oleh masyarakat Muslim Indonesia sejak sebelum merdeka. Oleh karena itu, pihak pemerintah telah menetapkan undang-undang khusus yang mengatur tentang perwakafan di Indonesia, yaitu undang-undang Nomor 41 Tahun 2004 tentang Wakaf. Untuk melengkapi undang-undang tersebut, pemerintah juga menetapkan Peraturan Pemerintah Nomor 42 tahun 2006 tentang Pelaksanaan Undang-Undang nomor 41 Tahun 2004.

Mencermati undang-undang No 41 Tahun 2004 tentang wakaf, penulis melihat ada standar ganda yang diterapkan undang-undang pada satu sisi, undang-undang telah memberikan kemudahan bagi umat islam untuk berwakaf. Namun pada sisi lain, terdapat aturan yang menghambatnya. Sebagai contoh dalam konteks wakaf uang, penunjukan lembaga keuangan syariah bagaimanapun akan membuat wakaf uang sulit berkembang. Nazir hanya mengharapkan bagi hasil dari pihak bank, yang relative kecil. Berbeda halnya jika nazir diberi wewenang untuk mengelola wakaf uang sebagaimana fatwanya.²⁴

3. Rukun dan Syarat

Rukun wakaf ada empat rukun yang mesti dipenuhi dalam berwakaf. Pertama, orang yang berwakaf (*al-waqif*). Kedua, benda yang diwakafkan (*al-mauquf*). Ketiga, orang yang menerima manfaat wakaf (*al-mauquf alaihi*). Keempat, lafaz atau ikrar wakaf (*sighah*).

Adapun syarat-syarat wakaf antara lain:

²⁴Azhari Akmal Tarigan, *Esai-Esai Ekonomi dan Bisnis Islam*, (FEBI UIN-SU Press, 2015), h. 144

- a. Syarat-syarat orang yang berwakaf (al-waqif). Syarat-syarat al-waqif ada empat yaitu:
 - a. Pertama orang yang berwakaf ini mestilah memiliki secara penuh harta itu, artinya dia merdeka untuk mewakafkan harta itu kepada sesiapa yang ia kehendaki.
 - b. Kedua, dia mestilah orang yang berakal, tak sah wakaf orang bodoh, orang gila, atau orang yang sedang mabuk.
 - c. Ketiga, dia mestilah *baligh*
 - d. Keempat, dia mestilah orang yang mampu bertindak secara hukum (*rasyid*). Implikasinya orang bodoh, orang yang sedang *muflis* dan orang lemah ingatan tidak sah mewakafkan hartanya.
- b. Syarat-syarat harta yang diwakafkan (al-maufuq). Harta yang diwakafkan itu tidak sah dipindah milikan, kecuali apabila ia memenuhi beberapa persyaratan yang ditentukan oleh ahli :
 - 1) Pertama, barang yang diwakafkan itu mestilah barang yang berharga
 - 2) Kedua, harta yang diwakafkan mestilah diketahui kadarnya, jadi apabila harta itu tidak diketahui jumlahnya (*majhul*), maka pengalihan milik pada ketika itu tidak sah.
 - 3) Ketiga, harta yang diwakafkan itu pasti dimiliki oleh orang yang berwakaf (waqif).
 - 4) Keempat, harta itu mestilah berdiri sendiri, tidak melekat kepada harta orang lain (mufarrazan) atau disebut juga dengan istilah (*ghaira shai`*).
- c. Syarat-syarat orang yang menerima manfaat wakaf (al-mauqufalah). Dari segi klasifikasinya orang yang menerima wakaf ini ada dua macam yaitu:
 - 1) Pertama, tertentu (*mu`ayyan*), yang dimaksud tertentu ini adalah jelas orang yang menerima wakaf itu, apakah seorang, dua orang atau satu kumpulan yang emuanya tertentu dan tidak boleh diubah. Persyaratan bagi orang yang menerima wakaf tertentu ini (*al-*

mawquf mu`ayyan) bahwa ia mestilah orang yang untuk memiliki harta (*ahlan li al-tamlik*), maka orang muslim, merdeka dan kafir *zimmi* yang memenuhi syarat ini boleh memiliki harta wakaf. Dengan syarat yang berkaitan bahwa yang akan menerima wakaf itu mestilah dapat menjadikan wakaf itu untuk kebaikan yang dengannya dapat mendekatkan diri kepada Allah. Dan wakaf ini ditujukan untuk kepentingan umat islam.

- 2) Kedua, tidak tertentu, maksudnya tempat berwakaf itu tidak ditentukan secara terperinci, umpamanya seorang untuk fakir, miskin, tempat ibadah, dan lain-lain.
- d. Syarat-syarat *shigah* berkaitan dengan isi ucapan (*shigah*) perlu ada beberapa syarat:
 - 1) Pertama, ucapan itu mestilah mengandung kata-kata yang menunjukkan kekalnya (*ta`bid*). Tidak sah wakaf kalau ucapan dengan batas waktu tertentu.
 - 2) Kedua, ucapan itu dapat direalisasikan segera (*tanjiz*), tanpa disangkutkan atau digantungkan kepada syarat tertentu.
 - 3) Ketiga, ucapan itu bersifat pasti.
 - 4) Keempat, ucapan itu tidak diikuti oleh syarat yang membatalkan.²⁵

4. Macam-macam Wakaf

Bila ditinjau dari segi peruntukkan ditunjukkan kepada siapa wakaf itu, maka dapat dibagi menjadi dua macam yaitu:

a. Wakaf *Ahli*

Yaitu wakaf yang ditunjukkan kepada orang-orang tertentu, seseorang atau lebih, keluarga si waqif atau bukan. Apabila ada seseorang yang mewakafkan sebidang tanah kepada anaknya, lalu turun lagi kepada cucunya, wakafnya sah dan yang berhak yang mengambil manfaatnya adalah mereka yang ditunjukkan dalam pernyataan wakaf. Wakaf seperti ini juga disebut wakaf *dhurri*. Dalam satu segi, wakaf

²⁵*Ibid* h. 458

dhurri ini baik sekali, karena si *waqif* akan mendapat dua kebaikan dari amal ibadah wakafnya, juga kebaikan dari silaturahmi terhadap keluarga yang diberikan harta wakaf.

b. Wakaf *Khairi*

Yaitu wakaf yang ditujukan untuk kemaslahatan keagamaan atau kemasyarakatan (kebajikan umum), seperti wakaf yang diserahkan untuk keperluan pembangunan jalan, sekolah, rumah sakit, mushollah, masjid, panti asuhan anak yatim dan lain sebagainya. Dalam penggunaannya, wakaf jenis ini jauh lebih banyak manfaat dan kemaslahatannya dibandingkan dengan jenis wakaf *ahli*, karena umum dan lebih luasnya orang-orang yang mengambil manfaat. Jenis wakaf inilah yang sesungguhnya paling sesuai dengan tujuan perwakafan itu sendiri secara umum.

Dalam jenis ini juga, si *waqif* dapat mengambil manfaat dari harta yang diwakafkan itu, seperti wakaf masjid maka si *waqif* boleh saja beribadah disana, atau mewakafkan sumur, maka si *waqif* boleh mengambil air dari sumur tersebut sebagaimana yang telah pernah dilakukan oleh Nabi Muhammad Saw. dan sahabat Ustman bin Affan.

Secara substansinya, wakaf inilah yang merupakan salah satu segi dari cara membelanjakannya (memanfaatkan) harta di jalan Allah Swt. Tentunya dilihat manfaat kegunaannya merupakan salah satu sarana pembangunan baik dibidang keagamaan, khususnya peribadatan, perekonomian, kebudayaan, kesehatan, keamanan dan sebagainya.²⁶

5. Model-model Pengelolaan Wakaf

Undang-undang nomor 41 Tahun 2004 mengatur pengelolaan wakaf bahwa Nadzir wajib menjaga dan mengelola serta mengembangkan harta benda wakaf sesuai dengan tujuan, fungsi, dan peruntukannya. Ada beberapa model-model pengelolaan wakaf:

²⁶ *Ibid Fiqih Wakaf* h.460

a. Model Pengelolaan Wakaf Fixed Asset

Di Indonesia, saat ini konsep fiqih wakaf dan pengelolaannya sudah dikembangkan, dan sudah dituangkan dalam Undang-undang Nomor 41 Tahun 2004 Tentang Wakaf dan Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2006 Tentang Pelaksanaan Undang-undang Nomor 41 Tahun 2004 Tentang Wakaf. Akan tetapi, di Indonesia masih dominan asset wakafnya berupa tanah wakaf (fixed asset) yang pengelolaannya sudah diinventarisir oleh Kementrian Agama RI yang meliputi seluruh propinsi di Indonesia dapat diberdayakan secara maksimal dalam bentuk:

1. Asset wakaf yang menghasilkan produk barang atau jasa.

Secara teoritis, Islam mengakui bahwa tanah (semua unsur tanah, termasuk tanah wakaf produktif strategis) sebagai faktor produksi. Dalam hazanah pemikiran klasik yang masih relevan dengan masa sekarang ini, bahwa tanah yang dianggap sebagai suatu faktor produksi penting mencakup semua sumber daya alam yang digunakan dalam proses produksi, seperti permukaan bumi, kesuburan tanah, sifat-sifat sumber daya udara, air mineral dan sebagainya.

2. Aset wakaf yang berbentuk investasiusaha

Asset wakaf ini adalah kekayaan lembaga Nadzir hasil pengelolaan usaha produk barang atau jasa yang sukses untuk kemudian dikembangkan melalui investasi kepada pihak ketiga atau lembaga Nadzir wakaf yang lain. Bentuk pengelolaannya diwujudkan dalam bentuk usaha-usaha produktif yang bisa dilakukan jika Nadzir wakaf mempunyai dana yang cukup untuk membiayai operasional usaha, sementara para *waqif* pada umumnya menyerahkan tanah wakafnya tidak disertai dengan biaya operasionalnya, hal inilah juga yang menjadi kendala cukup serius ketika tanah tersebut akan dikelola secara produktif, sementara untuk dijualpun tidak boleh karena harta wakaf tidak boleh berkurang sedikitpun. Disinilah dibutuhkan pihak ketiga yang mau bekerjasama dengan Nadzir sebagai lembaga

penjamin ketika prospek usahanya mengalami kerugian.²⁷

b. Model Pengelolaan CashWakaf

Substansi wakaf uang sebenarnya telah lama muncul, bahkan dalam kajian fiqh klasik sekalipun seiring dengan munculnya ide revitalisasi fiqh mu'amalah dalam perspektif *maqashid as-syari'ah* (filosofi dan tujuan Syari'at) meskipun sebagian dari para pakar fiqh masih memperdebatkannya, akan tetapi dalam pandangan Umar Chapra (1992) bermuara pada *al-mashlahah al-mursalah* (kemaslahatan universal).

Gagasan wakaf uang yang dipopulerkan melalui pembentukan *Social Investment Bank Limited* (SIBL) di Bangladesh yang dikemas dalam mekanisme *Instrument Cash Waqf Certificate* telah memberikan kombinasi alternatif dan solusi mengatasi krisis kesejahteraan yang ditawarkan Chapra.

SIBL merupakan sebuah model perbankan tiga sektor di luar perbankan konvensional dan beroperasi secara bersama-sama dengan tujuan menghapuskan kemiskinan dan memberdayakan keluarga melalui investasi sosial berdasarkan sistem ekonomi partisipatif. Tabungan dari warga yang berpenghasilan tinggi dapat dimanfaatkan melalui penukaran sertifikat wakaf uang, sedangkan pendapatan yang diperoleh dari pengelolaan wakaf uang tersebut dapat dibelanjakan untuk berbagai tujuan yang berbeda seperti pemeliharaan harta-harta wakaf itu sendiri.²⁸

D. Konsep Asuransi Jiwa Syariah

1. Pengertian Asuransi Jiwa Syariah

Dengan literatur arab asuransi dikenal dengan sebutan "at-takaful" dimana secara literal berarti pertanggungan yang berbalasan atau hal saling menanggung. Selain itu juga disebut dengan at-ta'min yang berarti tentang dalam berarti tenang dalam arti ketenangan jiwa dan hilangnya rasa takut. Menurut Isa Abduh yang

²⁷ Rozalinda, *Manajemen Wakaf Produktif*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2015), h. 339.

²⁸ Mannan, *Sertifikat Wakaf Tunai*, (Jakarta Selatan: Ciber dengan PKTTI-UI), h. 47.

dimaksud yang at-ta'min, yaitu usaha (ekonomi) yang diperoleh melalui kesepakatan antara dua pihak yakni tertanggung (al-mu'amman) yang menyerahkan sejumlah untuk kepada penanggung (al-mu'ammin) untuk kemaslahatan orang lain, sesuai dengan perjanjian yang menghendaki adanya penyerahan (penggantian) dana takkala nyata-nyata terjadi bahaya pada tertanggung.²⁹

Asuransi Syariah (*Ta'min, Takaful atau Tadhamun*) adalah usaha saling melindungi dan tolong menolong diantara sejumlah orang/pihak melalui investasi dalam bentuk asset dan/atau *tabarru'* yang memberikan pola pengembalian untuk menghadapi resiko tertentu melalui akad (perikatan) yang sesuai dengan ketentuan syariah.³⁰

Sedangkan secara terminologi asuransi jiwa syariah adalah tentang tolong menolong dan secara umum asuransi syariah adalah sebagai salah satu cara untuk mengatasi terjadinya musibah dalam kehidupan, dimana manusia senantiasa dihadapkan kemungkinan bencana yang dapat menyebabkan hilangnya atau berkurangnya nilai ekonomi seorang, baik terhadap diri sendiri, keluarga, atau perusahaan yang diakibatkan oleh meninggal dunia, kecelakaan, sakit, dan usia tua.

Para ulama Indonesia dalam hal ini menerima Asuransi syariah berdasarkan hasil fatwa DSN MUI No 21/DSN-MUI/X/2001 tentang pedoman umum asuransi syariah. Dalam fatwa ini ditetapkan bahwa asuransi syariah (*ta'min, takaful atau tadhamun*) adalah usaha saling melindungi dan tolong menolong diantara sejumlah orang/pihak melalui investasi dalam bentuk asset/tabarru' yang memberikan pola pengembalian untuk menghadapi resiko tertentu melalui akad yang sesuai dengan syariah yang dimaksud ialah yang tidak mengandung *gharar* (penipuan), *maysir* (perjudian), *riba*, *zhulm* (penganiayaan), *risywah* (suap), barang haram, dan maksiat.³¹

Dari definisi diatas dapat disimpulkan bahwa makna dari asuransi jiwa syariah adalah usaha saling melindungi antara sesama dengan konsep tolong-

²⁹ Abdullah Amrin, *Asuransi Syariah*, (Jakarta: Gramedia, 2006), h. 2.

³⁰ M. Nur Rianto Al Arif, *Pemasaran Strategik Pada Asuransi Syariah*, (Bekasi: Gramata Publishing, 2015), h. 6.

³¹ *Ibid* h. 260

menolong diantara sejumlah individu atau pihak-pihak tertentu melalui investasi asset dan tabarru' yang memberikan pada pengembalian saat menghadapi resiko dengan cara mengatasi finansial melalui akad yang tidak melanggar syariah.

2. Dasar Hukum Asuransi Syariah

Peraturan perundang-undangan tentang perasuransian di Indonesia diatur dalam beberapa tempat, antara lain Kitab Undang-Undang Hukum Dagang (KUHD), UU no. 2 Tahun 1992 tentang Aspek (Asuransi Sosial Tenaga Kerja), dan Askes (Asuransi Sosial Pemeliharaan Kesehatan). Sedangkan Asuransi Syariah masih terbatas dan belum diatur secara khusus dalam undang-undang. Peraturan yang mengatur Asuransi secara umum dan sejumlah peraturan yang dikhususkan meregulasi Asuransi Syariah, antara lain Peraturan Menteri Keuangan No. 18/PMK.010/2010 tentang Penerapan Prinsip Dasar Penyelenggaraan Usaha Asuransi dan Reasuransi dengan prinsip syariah. Disamping itu, perasuransian syariah di Indonesia juga diatur dalam beberapa Fatwa DSN MUI, antara lain fatwa DSN MUI No. 21/DSN-MuI/X/2001 tentang Pedoman Umum Asuransi Syariah. Tampak dalam fatwa ini ditetapkan bahwa asuransi syariah (ta'min, takaful atau tadhamun) adalah usaha saling melindungi dan tolong menolong diantara sejumlah orang/pihak melalui investasi dalam bentuk asset/tabarru'.

Pola pengembalian untuk menghadapi resiko tertentu melalui akad yang sesuai dengan prinsip syariah. Salah satu keutamaan dalam ajaran islam adalah umat islam harus saling membantu sesamanya dalam kebajikan. Hal ini dimaksud merupakan gambaran dari sifat ketakwaan kepada Allah SWT.

- a) Firman Allah SWT didalam Alquran QS. Al-Ma'idah ayat 2 sebagai berikut:

﴿الْعِقَابُ شَدِيدُ اللَّهِ إِنَّ اللَّهَ وَاتَّقُوا الْعَدُونَ إِلَّا تَمْرَعُوا عَلَى تَعَاوُنٍ أَوْ لَا وَالتَّقْوَىٰ الْبِرُّ عَلَىٰ وَتَعَاوُنًا

(2) artinya: dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. dan bertakwalah kamu kepada Allah, Sesungguhnya Allah Amat berat siksa-Nya.

3. Prinsip-Prinsip pengelolaan Asuransi Jiwa Syariah

Prinsip utama dalam Asuransi Syariah adalah *ta'awunu'ala al birr wa al-taqwa* (tolong menolonglah kamu sekalian dalam kebaikan dan taqwa) dan *al-ta'min*(rasa aman), adapun prinsip tambahan dalam asuransi syariah yaitu:

- a. Prinsip ikhtiar dan berserah diri, manusia memiliki kewajiban untuk berusaha (*ikhtiar*) semaksimal kemampuannya dan pada saat yang sama diwajibkan berserah diri (*tawakal*) hanya kepada Allah.
- a. Prinsip saling membantu dan kerjasama. Asuransi syariah mengubah kontrak dimana seluruh peserta adalah pihak yang menanggung Resiko bersama bukan perusahaan.
- b. Prinsip saling melindungi dari berbagai macam kesusahan dan kesulitan dan tidak mebiarkan uang menganggur. Perusahaan bukanlah pemilik dana tetapi hanya diamanatkan untuk mengelolanya.
- c. Akad yang digunakan adalah akad yang tidak mengandung *gharar* (penipuan), *maysir* (perjudian), *riba*, *zhulm* (penganiayaan), *risywah* (suap), barang haram, dan maksiat sehingga pihak-pihak yang terikat saling bertanggung jawab.

Akad tersebut harus memenuhi ketentuan:

- 1) Hak dan kewajiban peserta dan perusahaan
- 2) Cara dan waktu pembayaran premi
- 3) Jenis akad apakah tijarah atau akad *tabarru'* serta syarat-syarat yang disepakati seperti akad. Pertama, *Tabarru'* (hibah) digunakan dalam hubungan antara sesama pemegang polis dimana peserta memberikan hibah yang akan digunakan untuk menolong peserta yang lain yang terkena musibah. Oleh karena itu sesama antar pemegang polis saling menanggung setiap resiko yang ada. Kedua akad *tijarah* (*mudharabah/musyatarakah wakalah bilujrah*) dimana sebagai perusahaan *mudharib* (pengelola) dan peserta bertindak sebagai *shahibul mal* (pemegang polis).

- d. Investasi atas dana yang terkumpul dari klien yang dikelola oleh perusahaan asuransi syariah harus dilakukan sesuai ketentuan syariah.³²

4. Mekaniseme Kerja Asuransi Jiwa Syariah

Didalam operasional asuransi syariah yang sebenarnya terjadi adalah saling bertanggung jawab, bantu membantu dan melindungi diantara para peserta untuk mengelola premi, mengembangkan dengan jalan yang halal, memberikan santunan kepada yang mengalami musibah sesuai akta perjanjian tersebut. Adapun proses yang dilalui seputar mekanisme kerja asuransi syariah dapat diuraikan:

a. *Underwriting*

Underwriting adalah proses penafsiran dan pengklarifikasikan resiko calon peserta terkait dengan besar kecilnya resiko dan menentukan besarnya premi yang akan dibayar untuk menentukan diterima atau ditolaknya permohonan calon pemegang polis. Dalam asuransi syariah underwriter sekain itu harus berperan menentukan syarat, ketentuan, dan lingkup ganti rugi, mengamankan profit margin, menjaga kestabilan dana yang terhimpun dan sebagainya.

b. Polis

Polis asuransi adalah surat perjanjian anantara pihak yang menjadi peserta asuransi dengan perusahaan asuransi unsur yang harus ada dalam polis adalah: pertama, Deklarasi yang berkaitan dengan nama, alamat, jenis dan lokasi objek asuransi, tanggal dan jangka waktu penutupan. Kedua, persyaratan polis , pengecualian. Ketiga , polis ditanda tangani oleh perusahaan asuransi. Dan polis di asuransi syariaiah ditambahi dengan polis dengan akad *Mudharabah* atau *Mudharabah Musyatarakah*, dimana peserta harus menyetujui kontribusinya dijadikan tabarru, dan digunakan untuk membantu lin yang tertimpa musibah, dan *Wakalah bil ujah*, yaitu pemberian kuasa dari peserta kepada perusahaan asuransi untuk mengelola dana peserta dengan pemberian ujah (*fee*).

³²*Ibid* h. 268

c. Premi (Kontribusi)

Premi yang dibayarkan oleh peserta merupakan investasi untuk keluarga peserta. Jika premi yang dibayarkan kecil, maka klaim yang akan diterima pun kecil juga, sebaliknya jika premi yang dibayarkan besar maka klaim yang akan diterima pun juga besar. Premi dalam asuransi Syariah umumnya dibagi beberapa bagian yaitu:

- 1) Premi tabungan yaitu premi yang merupakan dana tabungan yang dikelola oleh perusahaan dimana pemiliknya mendapatkan hak sesuai dengan kesepakatan dari pendapatan investasi bersih.
- 2) Premi *Tabarru'* yaitu sejumlah dana yang dihibahkan oleh pemegang polis dan digunakan untuk tolong-menolong dalam menunggalangi musibah.
- 3) Premi biaya adalah sejumlah dana yang dibayarkan oleh peserta kepada perusahaan yang digunakan untuk membiayai operasional perusahaan dalam rangka pengelolaan dana asuransi, termasuk biaya awal, biaya lanjutan, biaya tahun berjalan, dan biaya yang dikeluarkan pada saat polis berakhir.³³

5. Produk dan Program Asuransi Jiwa Syariah (Pru Syariah)

A. Prulink Syariah Investor Account³⁴

Prulink Syariah Investor Account merupakan Produk Asuransi jiwa yang dikaitkan dengan investasi (unit link) sesuai prinsip syariah dari PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia) dengan pembayaran kontribusi tunggal. Produk ini memiliki masa Kepersetaan 99 tahun atau selama polis masih aktif. Kontribusi yang anda bayarkan bermanfaat perlindungan (proteksi) dan manfaat investasi dan wakaf bentuk nilai tunai (jika ada), produk ini tersedia dalam mata uang Rupiah dan memberikan manfaat Asuransi Selama polis masih aktif. Produk Asuransi ini telah dilaporkan dan disetujui oleh Otoritas

³³*Ibidh.* 279

³⁴New Agent Guide Book, *My Journey Prudential*, 2018.

jasa Keuangan (OJK) dan telah dipasarkan dan diawasi oleh OJK dan Fatwa DSN MUI.

B. Prulink Syariah Generasi Baru

Prulink Syariah Generasi Baru merupakan produk Asuransi jiwa yang dikaitkan dengan investasi (unit link) dari PT Prudential Assurance (Prudential Indonesia). Produk ini memiliki masa kepesertaan sampai dengan peserta yang diasuransikan 99 tahun dan juga membantu anda untuk merencanakan warisan atas potensi hasil investasi anda dengan PRUbooster proteksi dan PRUbooster Investasi. Produk Asuransi ini telah tercatat pada Otoritas Jasa Keuangan dan dipasarkan dan diawasi oleh OJK dan Fatwa DSN MUI.

E. Analisis SWOT

1. Pengertian Analisis SWOT

Analisis SWOT merupakan suatu metode perencanaan strategi yang digunakan untuk mengevaluasi faktor-faktor yang menjadi kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*opportunities*), dan ancaman (*threats*) yang mungkin menjadi terjadi dalam mencapai suatu tujuan dari kegiatan proyek atau kegiatan usaha dalam institusi atau lembaga dalam skala yang lebih luas, untuk keperluan tersebut diperlukan kajian dari aspek lingkungan baik dari lingkungan internal maupun eksternal yang mempengaruhi pola strategi institusi atau lembaga dalam mencapai tujuan.³⁵

Analisis SWOT adalah suatu bentuk analisis didalam manajemen perusahaan atau di dalam organisasi yang secara sistematis dapat membantu dalam usaha penyusunan suatu rencana yang matang untuk mencapai tujuan, baik itu tujuan jangka pendek maupun tujuan jangka panjang.

Dalam proses perumusan strategi yang tepat dan jitu, maka dilakukan pengintegrasian kedua analisis, yaitu analisis internal perusahaan untuk

³⁵Nurul Ichsan Hasan, “*Pengantar Asuransi Syariah*”, (Jakarta :Gaung Persada Press, 2014), h. 215-216.

mengidentifikasi keunggulan dan kelemahan perusahaan, serta analisis lingkungan eksternal dan industri untuk mengidentifikasi peluang dan ancaman eksternal.

Seperti telah diutarakan bahwa Analisis SWOT merupakan ringkasan dari keunggulan dan kelemahan perusahaan yang dikaitkan dengan peluang dan ancaman lingkungan. Dengan memikirkan tentang keunggulan dan kelemahan organisasi perusahaan, diharapkan akan dapat membantu manajer stratejik untuk melihat organisasinya relatif terhadap pesaingnya. Kerangka Analisis SWOT berupaya mengembangkan wawasan atau pandangan, bahwa suatu perusahaan hanya dapat meningkatkan kinerjanya, bila perusahaan itu dapat mengolah pemanfaatan peluang sekaligus meminimalisasi ancaman lingkungannya. Analisis SWOT hanya dapat dipergunakan dalam pandangan statis, yang kurang memperhatikan adanya perubahan lingkungan dalam perkembangan waktu, dan terdapatnya keadaan yang baru didalam perusahaan.

Dengan pendekatan Analisis SWOT, akan dapat diperoleh gambaran ikhtisar singkat tentang keseluruhan keadaan perusahaan yang mendasar, terkait dengan permasalahan sehat tidaknya perusahaan tersebut. walaupun Analisis SWOT merupakan peralatan analisis sederhana, tetapi sangat penting bagi manajer stratejik, terutama dalam upaya mengembangkan atau membangun keunggulan sumber daya dan kapabilitas perusahaan. Disamping itu dapat pula dilakukan pemotretan kelemahan perusahaan dalam menghadapi para pesaing pada persaingan pasar, serta kemampuan untuk menghadapi ancaman lingkungan eksternal pada masa depan perusahaan.

2. Fungsi, Manfaat, dan Tujuan Analisis SWOT

a. Fungsi Analisis SWOT

Secara umum analisis SWOT sudah dikenal oleh sebagian besar tim teknis penyusunan corporate plan. Sebagian dari pekerjaan perencanaan strategi terfokus kepada apakah perusahaan mempunyai

sumber daya dan kapabilitas yang memadai untuk menjalankan misinya dan untuk mewujudkan visinya. Pengenalan akan kekuatan yang dimiliki akan membantu perusahaan untuk tetap menaruh perhatian dan melihat peluang-peluang baru, sedangkan penilaian yang jujur terhadap kelemahan-kelemahan yang ada akan memberikan bobot realism pada rencana-rencana yang akan dibuat perusahaan, jadi fungsi analisis SWOT adalah menganalisis mengenai kekuatan dan kelemahan yang dimiliki perusahaan yang dilakukan melalui telaah terhadap kondisi internal perusahaan serta mengenai peluang dan ancaman yang dihadapi perusahaan yang dilakukan melalui telaah terhadap kondisi eksternal perusahaan.

b. Manfaat Analisis SWOT

Analisis SWOT bermanfaat apabila telah secara jelas ditentukan dalam bisnis apa perusahaan beroperasi, dan arah mana perusahaan menuju ke masa depan serta ukuran apa saja yang digunakan untuk menilai keberhasilan manajemen perusahaan dalam menjalankan misinya dan mewujudkan visinya. Hasil analisis akan memetakan posisi perusahaan terhadap lingkungannya dan menyediakan pilihan strategi umum yang sesuai, serta dijadikan dasar dalam menetapkan sasaran-sasaran perusahaan selama 3-5 tahun kedepan untuk memenuhi kebutuhan dan harapan dari para stakeholder.

c. Tujuan Analisis SWOT

Tujuan utama analisis SWOT adalah mengidentifikasi strategi perusahaan secara keseluruhan. Hampir setiap perusahaan maupun pengamat bisnis dalam pendekatannya banyak menggunakan analisis SWOT. Dalam perkembangannya saat ini, analisis SWOT tidak hanya digunakan dalam pertempuran, melainkan banyak dipakai dalam penyusunan perencanaan bisnis (*strategis business planning*) yang bertujuan untuk menyusun strategi-strategi jangka panjang sehingga arah dan tujuan perusahaan dapat dicapai dengan jelas dan dapat segera diambil keputusan berikut semua perubahannya dalam

menghadapi pesaing.³⁶

F. KAJIAN TERDAHULU

Dalam penelitian ini, penulis ingin melampirkan hasil penelitian sebelumnya yang berkaitan dengan Analisis Strategi Pengelolaan Wakaf dalam Produk PSIA (*Prulink Syariah Investor Account*) Asuransi Jiwa Syariah di PT Prudential Life Assurance cabang Medan.

Tabel 2.1

N o	Peneliti	Judul penelitian	Variabel penelitian	Metode Penelitian	Hasil penelitian
1	Iqbal Harfi Munthe (2017) Skripsi Fakultas ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara	Analisis Strategi Pengelolaan Wakaf Uang pada Global wakaf cabang Medan	Variabel dalam Penelitian ini variabel Dependen wakaf uang pada global wakaf dan variabel independen Strategi pengelolaan	Pendekatan Kualitatif menggunakan Analisis SWOT	Menjalankan Strategi Strength dan Opportunity dan peluang yang dimiliki untuk menjalankan misi guna mencapai tujuan
2	Ahmad Rofiki (2018) Pasca sarjana Universitas	Strategi Pengelolaan Wakaf Polis Asuransi Syariah di Studi	Variabel independen Strategi pengelolaan dan Variabel Dependen	Pendekatan Kualitatif menggunakan metode Studi Kasus	Hasil penelitian mengetahui, manfaat pengelola

³⁶Freddy Rangkuti, *Analisis SWOT teknik membedah kasus bisnis*, (Jakarta, Gramedia Pustaka Umum, 2016), h., 10-11.

	Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya.	Lembaga Wakaf Al-Azhar Kebayoran Jakarta	wakaf polis Asuransi Syariah		n dana wakaf wasiat , dan juga pemahaman masyarakat masih sangat minim
3	Niswatin Ma'rifah (2018) Program Studi Ekonomi Islam Negeri Walisongo Semarang	Manajemen Pengelolaan Wakaf Tunai di Yayasan Global Wakaf di Kantor Regional Global Wakaf Jawa Tengah	Variabel Independen Manajemen Pengelolaan dan Variabel Dependen Wakaf Tunai di yayasan global wakaf	Pendekatan kualitatif menggunakan metode penelitian lapangan (<i>Field research</i>)	Melakukan penghimpunan dana wakaf tunai melakukan strategi baik dengan secara langsung dan tidak langsung dengan dengan menggunakan dua metode, Pertama pendekata

					n keagamaa n, kedua pendekata n sosial dan ekonomi.
4	Surya Ningsih (2018) program studi Ekonomi dan Bisnis Islam UniversitasI islam Negeri Sumatera Utara	Strategi Pengembanga n Usaha Bisnis Eming Melinjo (studi Kasus di Desa Wonorejo kec. Pematang Bandar Kab. Simalungun) .	Variabel Indenpenden Strategi Pengembangan variabel dependen usaha bisnis emping melinjo	Pendekatan Kualitatif menggunakan Analisis SWOT	Menjalank an Starategi yang dilakukan pengusaha Bisnis Emping Melinjo untuk mengemb angkan usahanya

BAB III

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

A. Profil Perusahaan

Prudential Public Limited Company merupakan perusahaan jasa keuangan terkemuka asal Inggris yang berdiri sejak tahun 1848. Prudential Plc memiliki tujuan untuk membantu masyarakat dalam merencanakan keuangan mereka dan keluarga, dengan cara menyediakan produk-produk untuk mengatasi risiko keuangan yang sesuai dengan rencana keuangan yang dipilih.³⁷

Di Asia Prudential telah memiliki pengalaman lebih dari 89 tahun dengan dibukanya unit bisnis Prudential pertama di Malaysia. Kantor regional Prudential di Asia adalah Prudential Corporation Asia (PCA) di Hongkong yang didirikan pada tahun 1994. Kini, Prudential di Asia telah berhasil menjadi salah satu grup perusahaan asuransi jiwa yang terdepan di Asia, dengan operasi asuransi jiwa dan pengelolaan dana di 12 negara, yaitu : Cina, Filipina, Hong Kong, India, Indonesia, Jepang, Korea, Malaysia, Singapura, Taiwan, Thailand, dan Vietnam.

Prudential di Indonesia didirikan pada tahun 1995. Kantor regional Prudential di Indonesia adalah PT Prudential Life Assurance. Prudential Indonesia merupakan bagian dari Prudential Plc, London, Inggris, dan di Asia Prudential Indonesia menginduk pada kantor regional Prudential Corporation Asia (PCA), yang berkedudukan di Hong Kong. Dengan menggabungkan pengalaman internasional Prudential di bidang asuransi jiwa dengan pengetahuan tata cara bisnis lokal, Prudential Indonesia memiliki komitmen untuk terus mengembangkan bisnisnya di Indonesia.

Prudential Indonesia telah menjadi pemimpin pasar dalam penjualan produk asuransi jiwa yang dikaitkan dengan investasi (*unit link*) sejak pertama kali meluncurkan produk ini di tahun 1999. Sebagai pemimpin pasar, Prudential Indonesia selalu berusaha untuk menyediakan produk *unit link* yang dirancang untuk memenuhi dan melengkapi kebutuhan nasabahnya, dalam setiap tahap

³⁷ Pru Fast Start PT Prudential Assurance h.5

kehidupan, mulai dari usia kerja, pernikahan kelahiran anak, pendidikan anak, hingga masa pensiun.

B. Visi dan Misi Perusahaan

1. Visi Perusahaan

Sebagai perusahaan besar PT Prudential Life Assurance memiliki visi yaitu menjadi perusahaan asuransi nomor satu di Indonesia dalam hal:

a. Pelayanan Terhadap Nasabah

Nasabah adalah kunci utama kunci utama yang sangat penting dalam bisnis, oleh karena itu nasabah merupakan hal yang menjadi perhatian utama bagi Prudential untuk mencapai tujuannya menjadi perusahaan jasa keuangan nomor satu di Indonesia. Prudential akan memberikan pelayanan maksimal bagi para nasabahnya.

b. Memberikan hasil terbaik bagi pemegang saham

Prudential memiliki komitmen yang tinggi untuk memberikan hasil yang memuaskan kepada para pemegang saham sehingga mereka akan terus memberikan dukungan yang lebih baik lagi demi kepentingan perkembangan perusahaan kedepan.

c. Memperkerjakan orang-orang terbaik

Prudential senantiasa mengembangkan kemampuan sumber daya manusianya, baik para tenaga pemasaran maupun karyawan. Oleh karena itu, Prudential sangat mengutamakan pendidikan, pelatihan, dan pengembangan bagi para tenaga pemasaran dan karyawan sehingga tujuan perusahaan dapat dicapai.³⁸

2. Misi Perusahaan

Menjadi perusahaan jasa keuangan ritel terbaik di Indonesia, melampaui pengharapan para nasabah, tenaga pemasaran, staf dan pemegang saham dengan memberikan pelayanan terbaik, produk berkualitas, staf serta tenaga pemasaran

³⁸ New Agent Guide Book, *My Journey Prudential*, 2018, h. 12

professional yang berkomitmen tinggi serta menghasilkan pendapatan investasi yang menguntungkan.

Sebagai bagian yang tak terpisahkan dari misi perusahaan. Prudential memiliki Empat Pilar (*Four Pillars*), yakni pondasi yang merupakan dasar berdiri dan berkembangnya perusahaan serta yang membedakannya dengan perusahaan-perusahaan lain. Empat Pilar tersebut antara lain :

- a) Semangat untuk selalu menjadi yang terbaik.
- b) Bekerja bersama sebagai satu keluarga.
- c) Organisasi yang memberikan kesempatan untuk belajar.
- d) Integritas dan keuntungan yang merata bagi seluruh pihak yang terkait dengan perusahaan.

Motto

“Adapun motto Prudential adalah *Always Listening Always Understanding* yaitu hanya dengan mendengarkan, kami dapat memahami apa yang dibutuhkan masyarakat, dan hanya dengan memahami apa yang dibutuhkan masyarakat, kami dapat memberikan produk dan tingkat pelayanan sesuai dengan harapan”

C. Jenis-Jenis Produk Pada PT Prudential Life Assurance Cabang Medan

Dengan memahami kebutuhan-kebutuhan unik para nasabah, Prudential Indonesia selalu menciptakan inovasi baru dan menawarkan produk-produk asuransi jiwa dan investasi yang lengkap guna memenuhi kebutuhan para nasabah. Adapun produk-produk dari PT Prudential Life Assurance cabang Medan adalah :

1) PRUlink fixed pay

Produk unit link terbaru yang dirancang untuk memberikan fleksibilitas yang dapat memenuhi berbagai kebutuhan di setiap tahapan kehidupan Anda, dengan manfaat kematian yang dijamin dan pilihan periode pembayaran premi yang pasti.

2) PRUlife

Program yang memberikan perlindungan seumur hidup yang dirancang

husus untuk memberikan rasa aman sekaligus kesejahteraan bagi Anda dan keluarga tercinta.

3) **PRU***life for juveniles*

Program asuransi jiwa dengan manfaat ganda yang khusus dirancang bagi Anda yang ingin memperoleh perlindungan sekaligus investasi yang menguntungkan.

4) **PRU***major medical*

Produk yang dirancang untuk memenuhi kebutuhan masyarakat kelas menengah ke atas akan sebuah produk asuransi kesehatan terpadu yang belum terpenuhi dengan baik oleh berbagai produk kesehatan yang tersedia di pasar saat ini. Dengan perlindungan kesehatan selama 24 jam sehari, 7 hari seminggu, dan 365 hari setahun di seluruh dunia.

5) **PRU***accident plus*

Produk yang menawarkan kemudahan kepada Anda yang menginginkan perlindungan dari asuransi kecelakaan. Jika pada umumnya Anda diharuskan untuk ikut serta ke suatu program asuransi jiwa terdahulu namun kini dengan **PRU***accident plus* Anda bebas untuk hanya memiliki asuransi kecelakaan saja.

6) **PRU***protector plan*

Produk yang dirancang untuk memastikan Anda dan keluarga terlindung secara finansial dari berbagai peristiwa yang tidak diinginkan yang mungkin terjadi di kehidupan Anda. Tidak hanya itu, sebagai program yang memberikan perlindungan asuransi jiwa sekaligus memiliki unsur tabungan.

7) **PRU***med*

Program asuransi tambahan yang khusus ditujukan untuk memberikan santunan harian rawat inap, intensive Care Unit (ICU), dan pembedahan. Manfaat ganda harian akan diberikan jika nasabah dirawat di ICU. Jika nasabah harus mengalami pembedahan minor, intermediet, major atau complex, sejumlah pembayaran tunai akan diberikan. Apabila nasabah dirawat inap di luar negeri

karena mengalami kecelakaan pada saat melakukan perjalanan ke luar negeri, nasabah akan menerima manfaat ganda harian.

8) **PRUlink assurance account plus**

Produk unit linked premi berkala yang menawarkan berbagai pilihan dana investasi.

9) **PRUlink investor account (PIA)**

Produk unik linked dengan pembayaran premi sekaligus yang menawarkan berbagai pilihan dan investasi. Anda disamping mendapatkan hasil investasi yang optimum, produk ini juga akan memberikan perlindungan yang komprehensif terhadap risiko kematian atau risiko menderita cacat total dan tetap.

10) **PRUlink Syariah Assurance Account (PSAA)**

Prulink syariah *assurance account* yaitu produk asuransi syariah dengan kontribusi reguler, kombinasi antara investasi dan proteksi asuransi.

Manfaat Prulink syariah *assurance account* :

- a. Manfaat kematian
- b. Manfaat cacat total dan tetap
- c. Dapat menambahkan nilai uang pertanggungan (*sumcovered*) setiap saat
- d. Dapat melakukan penambahan kontribusi (*Top-up*) setiap saat
- e. Dapat menentukan sendiri besarnya komposisi dari nilai proteksi dan nilai investasi
- f. Dapat melakukan pengalihan dana (*fund switching*)
- g. Pilihan manfaat asuransi tambahan (*riders*)

11) **PRUlink Syariah Investor Account (PSIA)**

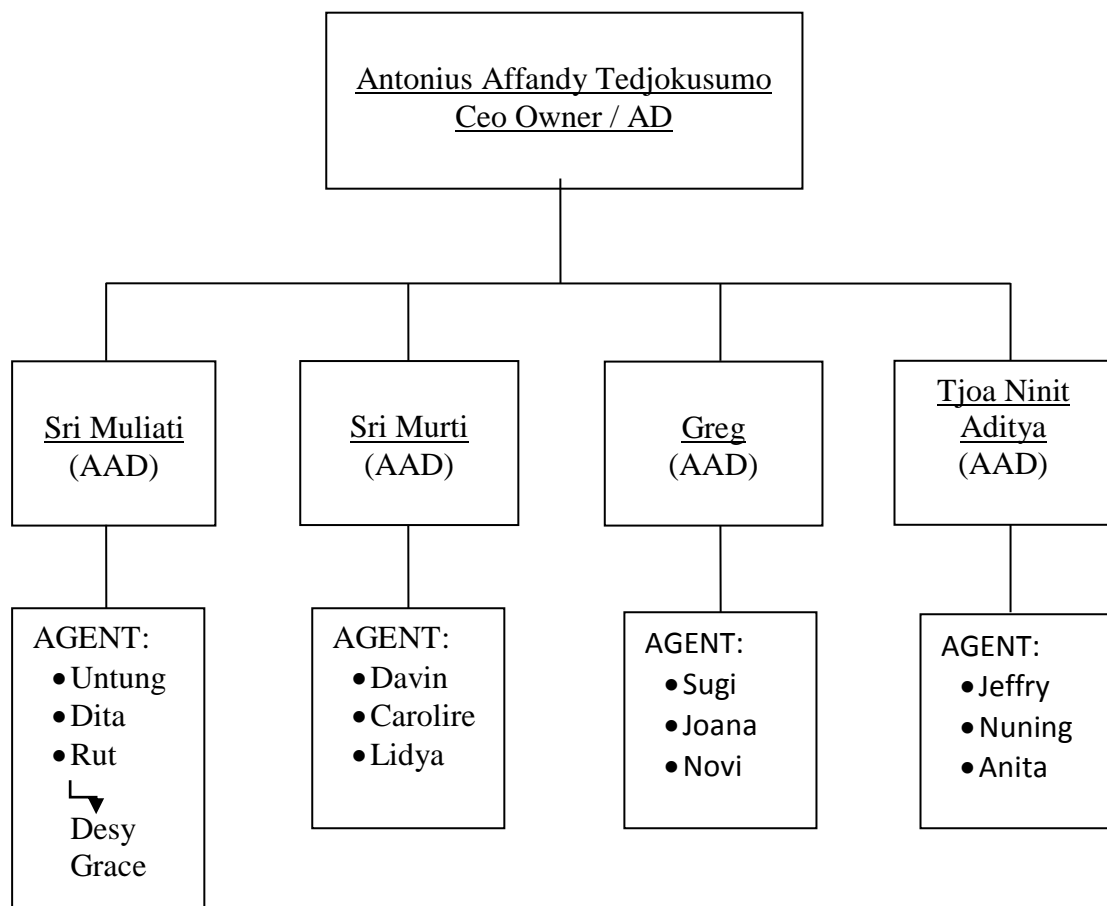
Prulink syariah *investor account* yaitu produk asuransi jiwa syariah yang dikaitkan dengan investasi (*unitlink*) sesuai prinsip syariah dengan pembayaran kontribusi tunggal. Produk ini memiliki masa kepersetaan 99 tahun atau selama polis masih aktif. Kontribusi yang anda bayarkan memberikan manfaat perlindungan (Proteksi) dan manfaat investasi dalam bentuk nilai tunai (jika ada) juga tambahan manfaat ini bisa sebagian dana untuk alokasikan wakaf tergantung kesepekatan nasabah.

12) **PRUlink Generasi Baru (PGB) dan Prulink Generasi Baru Syariah (PSGB)**

Produk Asuransi jiwa unit link yang dikeluarkan oleh Pt Prudential Life Assurance tahun 2018, merupakan produk unit link dengan premi berkala dimana nasabah dapat memilih kombinasi antara kebutuhan proteksi dan investasi dalam satu polis, masa pertanggungan sampai usia 99 tahun nasabah sangat duianjurkan untuk membayar premi dengan tepat selama masa pertanggungan. Produk PGB/PSGB ini selain memberikan manfaat meninggal dunia juga memberikan manfaat lain yaitu apabila tertanggung utama tetap hidup sampai masa pertanggungan berakhir maka prudential indonesia akan membayarkan uang pertanggungan (UP) plus nilai tunai yang terbentuk saat itu (jika ada).³⁹

Bagan Struktur 3.1

Struktur Perusahaan PT Prudential Life Assurance cabang Medan



³⁹ New Agent Guide Book, *My Journey Prudential*, 2018, h. 23

umber: PT. Prudential Life Assurance Cabang Medan

Keterangan :

AD : Agency Director

AAD : Asisten Agency Director

Dewan Pengawas Syariah:

1. DSN MUI
2. Otoritas Jasa Keuangan (OJK)

Pusat Layanan Nasabah

Tel : (061) 4552999

Email customer.idn@prudential.co.id

Jam operasional

Call Center: 07.30 – 17.00WIB

Jl.H Adam malik No 26 Silalas, Kec.

Medan Barat , Sumatera Utara

D. Produk PRULink Syariah Investor Account (PSIA)

PRULink syariah investor account (PSIA) merupakan produk unit linked syariah dengan pembayaran kontribusi sekaligus yang menawarkan berbagai pilihan dana investasi syariah. Disamping mendapatkan hasil investasi yang optimum, produk ini juga akan memberikan perlindungan yang komprehensif terhadap risiko kematian atau risiko menderita cacat total dan tetap.

Produk ini memberikan *keleluasaan* bagi Pemegang Polis untuk memilih investasi syariah yang memungkinkan optimalisasi tingkat pengembalian investasinya, sesuai dengan kebutuhan dan profil risiko Pemegang Polis.

Manfaat PRULink syariah investor account (PSIA) adalah sebagai berikut:

1. Hanya sekali setoran awal saja
2. Proteksi kematian/cacat tetap total

3. Kapanpun dapat menambahkan jumlah investasi (*Top Up*)
4. Untuk pendidikan anak di masa yang akan datang
5. Untuk biaya pernikahan anak
6. Sebagai persiapan dini untuk warisan bagi anak-anak.

a) Ilustrasi Prulink syariah investor account:

Tuan Y, umur 30 tahun, memiliki 2 orang anak yang masih kecil, ingin invest di PSIA sebesar Rp. 15.000.000 saja, maka yang akan dia peroleh:

1. Umur 40 tahun, uang anda akan berjumlah : Rp. 64.000.000
2. Umur 50 tahun, uang anda akan berjumlah : Rp. 261.000.000
3. Umur 59 tahun, uang anda akan berjumlah : Rp. 919.000.000
4. Umur 69 tahun, uang anda akan berjumlah : Rp. 3.719.000.00

b) Manfaat:

- 1) Hanya dengan investasi sekarang sebesar Rp 15.000.000 saja, peserta sudah bisa memberikan warisan kepada anak-anak, seandainya peserta meninggal di usia 59 tahun, yaitu sebesar Rp. 919.000.000.
- 2) Seandainya peserta ingin membuka usaha dengan modal Rp. 15.000.000, makanya usaha peserta tersebut akan dapat menghasilkan uang sebesar Rp. 919.000.000 setelah 30 tahun.
- 3) Peserta sudah aman dan tenang karena telah mempersiapkan yang terbaik untuk anak-anak, kalau seandainya terjadi sesuatu yang tidak terduga. Hanya dengan Rp. 15.000.000 saja, peserta sudah bisa berbuat yang terbaik untuk keluarga.
- 4) Uang bisa diambil kapan saja, sesuai dengan kebutuhan, apakah itu untuk pendidikan anak, menikahkan anak, biaya melahirkan anak dan lain sebagainya.
- 5) Bila ternyata peserta mendapatkan uang lebih, peserta bisa melakukan Top Up atau menambah nilai tunai dari investasi, dan itu bisa dilakukan kapan saja, itu akan menambah jumlah nilai tunai dari investasi.

- 6) Disiplin dalam penggunaan uang, karena uang peserta tidak terpakai untuk hal-hal yang tidak berguna, prioritas pertama adalah anak-anak.
- 7) Alokasi dana sebagian untuk wakafnya, sesuai dengan kesepakatan antara agen dan nasabah .dan pihak prudential yang langsung mencairkan dana untuk wakaf yang sudah di sepakati nasabah dengan mitra lembaga wakaf.
- 8) Pada saat pengambilan uang karena ada kebutuhan mendadak, peserta tidak akan dikenai pajak, kecuali bila pengambilan dilakukan pada 2 tahun pertama dari umur investasi. Berbeda dengan deposito bank, yang mengenakan pajak atas bunga.
- 9) Ini adalah investasi dalam bentuk syariah, yang sesuai dengan syariat agama, tidak ada unsur riba, jadi uang anda aman dan terbebas dari hal-hal yang meragukan (subhat).

BAB IV

TEMUAN PENELITIAN

A. Strategi pengelolaan wakaf dalam produk PSIA (prulink Syariah Investor Account)

Strategi umum yang digunakan pengelolaan Wakaf dalam produk PSIA (*Prulink Syariah Investor Account*) di PT Prudential Life Assurance Cabang Medan dalam melakukan pengelolaan wakaf dapat dilihat berdasarkan wawancara dalam keterangan narasumber berikut ini :

1. Jawaban dari Narasumber oleh Agen Prudential Mbak Rut Pujianti
“Kantor kami selalu berusaha melakukan yang terbaik dalam pengelolaan dana wakaf di Prudential saudara Desy , karena kami sadar kami dalam proses perkembangan. Bicara soal strategi ya, intinya kami mengutamakan peningkatan kualitas internal kami dulu, terutama agennya , harus cakap, ngerti soal wakaf pokoknya dan manfaatnya .Caranya kita adakan seminar, pelatihan, melakukan diskusi bersama antara agen dan nasabah . Kami sering juga ngusahain mereka punya momen terjun ke lapangan, ngobrol dengan masyarakat langsung dengan nasabah ,dan kepercayaan nasabah kepada perusahaan.”

Dalam mengoptimalkan penerimaan dana untuk wakaf uang serta mampu mendayagukannya, apakah prudential mempunyai strategi khusus atau adakah faktor pendukung dan kendala dalam strategi pengelolaan dana wakaf tersebut, yang bisa dapat dilihat dari keterangan narasumber berikut :

2. Jawaban dari Narasumber oleh Agen Prudential Mbak Rut Pujianti, *“kalau strategi khusus prudential tidak ada hanya saja pemasarannya tergantung agen .faktor pendukung dari strategi pengelolaan wakaf dari Produk PSIA yaitu sebagai berikut ialah pertama pajak bebas karna pajak sudah dibayarkan langsung oleh pihak prudential (hibah), Kedua Proses pencairan lebih liquid ,mudah, dan cepat dan mewakafkan uang tidak perlu menabung uang banyak hanya saja masuk asuransi dengan premi*

bulanan dan mendapatkan uang wakaf besar tidak tergantung berupa uang yang sudah dibayar. dan faktor kendalanya sebagai berikut ialah masyarakat kurang memahami dan belum terkenal luas. dan juga sedikitnya masyarakat belum bergabung ke dunia asuransi.”

1. Fungsi POACE pengelolaan Wakaf dalam Produk PSIA (prulink Syariah Investor Account)

a. Fungsi perencanaan

Fungsi perencanaan yang dijalankan oleh Prudential Life Assurance cabang Medan dalam menajemen dapat digambarkan melalui keterangan narasumber berikut :

“Tentu kita buat rencana, nyusun rencana, kalau disini kita bilanginya Rencana Kerja, isinya itu target dana wakaf yang kita transfer atau kita salurkan ke Lembaga wakaf yang sudah ada kerja sama kita, yang mau kita buat apa, yang harus kita jalankan ,Ini dirapatkan antara Prudential Life Assurance dan Lembaga wakaf, dan Nasabah kita mereka juga tau, terus kita juga ada rencana terkait penyaluran dana wakaf yang terkumpul, nah ini biasanya kita undang BWI Sumut, untuk diskusi soal prioritas wakaf, kalau kedua rencana ini sudah disepakati.”

b. Fungsi pengorganisasian

Pelaksanaan fungsi pengorganisasian yang dijalankan oleh Prudential Life Assurance cabang Medan dapat dilihat dari hasil wawancara tentang fungsi ini dengan narasumber berikut:

“Dalam menjalankan fungsi pengorganisasi itu, semua agen Prudential Life Assurance cabng Medan harus menjalankan apa yang sudah ditetapkan dan pembagian kerja masing – masing, artinya setiap agen harus sudah tau langkah kerja yang ia jalankan, kalau soal siapa mengerjakan apa kita punya penilaian sendiri, itu dilihat dari efektifitas agen dan pegawai bekerja maka ia bisa saja dipilih, jadi kompetitif juga.

c. Fungsi pelaksanaan

Fungsi pelaksanaan yang dijalankan oleh Prudential Life Assurance cabang Medan dapat dilihat dari hasil wawancara tentang fungsi ini dengan narasumber berikut :

“Pelaksanaannya agen harus menawarkan produk PSIA dengan pandai dan juga harus lebih detail menjelaskannya, sosialisasi ke calon nasabah, setelah itu kita juga menawarkan bisa dari web, whatsapp, kita zamannya sosial media sekarang makanya kita butuh sekali anak-anak mudah yang jadi pendukung, kita juga melakukan pemetaan daerah prioritas bantuan dengan lembaga yang terkait,

d. Fungsi pengawasan

Pelaksanaan fungsi yang dijalankan oleh Prudential Life Assurance cabang Medan dapat dilihat dari hasil wawancara tentang fungsi ini dengan narasumber berikut :

“Kalau soal pengawasan PT Prudential Life Assurance cabang Medan dibawah pengawasan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dan juga produk Asuransi Syariah dibawah pengawasan Dewan Syariah Nasional dan Majelis Ulama Indonesia (DSN MUI).

e. Fungsi evaluasi

Pelaksanaan fungsi evaluasi fungsi yang dijalankan oleh Prudential Life Assurance cabang Medan dapat dilihat dari hasil wawancara tentang fungsi ini dengan narasumber berikut :

“Evaluasi kita lakukan bervariasi dan mengadakan seminar dan melihat perkembangan penjualan produk, mengagendakan acara untuk kita sharing bareng.

2. Cash Waqaf pada Pru Syariah (Wakaf Tunai)

Selain akad yang telah mendapatkan fatwa dari DSN-MUI diatas, ada akad-akad lain yang menurut beberapa pakar juga dapat digunakan untuk mengimplementasikan asuransi syariah, seperti musyarakah, wadiah, dan akad sosial yaitu wakaf. Akad wakaf yang saat ini sedang dirancang untuk dapat diterapkan pada praktik asuransi syariah sebagaimana yang telah dipopulerkan oleh PT Prudential Life Assurance Medan yang menjadi wakaf sebagai salah satu fitur dalam asuransi syariah sudah mendapatkan Fatwa DSN-MUI No. 106/DSN-MUI/X/2016 Tentang Wakaf Manfaat Asuransi dan Manfaat Investasi Pada Asuransi Syariah, yang membolehkan masyarakat berwakaf dalam bentuk asuransi. Pengelolaan dana wakaf secara professional sangat penting untuk memastikan nilai harta wakaf tetap terjaga dan hasil usaha wakaf terus memberikan manfaat bagi masyarakat. Karena itu Pt Prudential bermitra dengan tiga Lembaga wakaf atau Nazhir terpercaya. Dengan diterbitkannya Fatwa MUI 106/DSN-MUI/X/2016, sekarang wakaf juga dapat dilakukan dengan manfaat asuransi dan manfaat investasi dari asuransi jiwa syariah. Sebagai wujud dari komitmen ‘WE DO GOOD’ atau ‘Kami Mewujudkan Kebajikan’ Prudential Indonesia meluncurkan Program Wakaf dari PRU syariah yang menawarkan pilihan bagi nasabah dan calon nasabah dalam menyalurkan wakaf.

Kehadiran manfaat wakaf menjadi momentum baru yang diharapkan dapat memberikan kontribusi terhadap peningkatan penetrasi asuransi syariah di Indonesia. Mewakafkan manfaat asuransi dan investasi pada asuransi syariah hukumnya boleh mengikuti ketentuan yang terdapat dalam fatwa. Konsep wakaf di asuransi terbagi dalam tiga jenis:

1. Wakaf Fund yaitu wakaf sebagai model asuransi, dimana tabarru fund di asuransi syariah yang disebut dana wakaf. Mekanismenya ialah sebelum orang bertabarru dana tabarru itu dimasukkan ke dalam dana wakaf fund
2. Wakaf polis yaitu polis yang sudah jadi dan berada di tangan pemegang polis, manfaatnya diwakafkan kepada badan atau lembaga wakaf. Polis yang diterima badan atau lembaga wakaf berasal dari asuransi syariah
3. Wakaf sebagai fitur produk asuransi syariah yakni produk yang dibuat

perusahaan asuransi syariah dimana manfaat investasi dan manfaat asuransi itu untuk diwakafkan.

Dalam ketentuan fatwa No:106/DSN-MUI/X/2016 bahwa manfaat asuransi yang boleh diwakafkan maksimal 95% dari total manfaat asuransi. Ikrar wakaf akan dilaksanakan setelah manfaat asuransi secara prinsip sudah menjadi hak pihak yang ditunjuk. Kadar jumlah manfaat investasi yang boleh diwakafkan paling banyak sepertiga ($\frac{1}{3}$) dari total kekayaan dan atau tidak tirkah kecuali disepakati oleh pihak ahli waris. Melalui fatwa tersebut, berharap dapat memberikan andil untuk perkembangan industri asuransi keuangan syariah, atau memberikan instrument pendukung bagi kalangan industri asuransi syariah untuk memaksimalkan perekonomian berbasis syariah.

Dalam pengelolaan dana dan penanggungan resiko, asuransi syariah juga tidak memperbolehkan adanya *gharar* (ketidak jelasan) dan *maisir* (judi). Dalam investasi atau manajemen dana tidak diperkenankan adanya *riba* (bunga). Ketiga larangan ini, *gharar*, *maisir*, dan *riba* adalah area yang harus dihindari dalam praktek asuransi syariah. Dewan syariah nasional membolehkan wakaf polis dengan tiga syarat yakni harus disetujui ahli waris, manfaat klaim yang diperoleh tidak boleh seluruhnya diwakafkan, manfaat klaim tidak boleh diambil nazhir saat klaim asuransi terjadi tapi saat sudah diserahkan dan disetujui ahli waris secara tertulis.

3. Detail Program Wakaf

Manfaat Polis yang dapat diwakafkan⁴⁰

- Santunan Asuransi Meninggal Dunia

Manfaat Asuransi Dasar dan Asuransi Tambahan lainnya yang mempunyai manfaat meninggal dunia di luar manfaat bebas premi (jika dipilih).

- Nilai Tunai Polis

Nilai tunai yang terbentuk pada saat Peserta Utama meninggal dunia dan pengajuan klaim disetujui oleh Prudential Indonesia.

⁴⁰ New Agent Guide Book, *My Journey Prudential*, 2018.

- Pilihan Program Wakaf dan Ketentuannya

- a. Wakaf Santunan Asuransi Meninggal Dunia:

Mewakafkan sampai dengan 45%. Berlaku untuk pengajuan Polis baru produk PSGB dan PSIA, serta Polis existing PSAA, PSIA dan PSGB. Mewakafkan sampai dengan 95%. Berlaku untuk pengajuan Polis baru PSGB dan PSIA mulai tanggal 10 Januari 2019 dengan syarat Peserta Utama memiliki Polis existing (konvensional dan/atau Syariah) yang masih aktif.

- b. Wakaf Nilai Tunai

Mewakafkan dengan maksimal $\frac{1}{3}$ dari jumlah Nilai Tunai yang terbentuk ketika Peserta Utama meninggal dunia (jika ada). Berlaku untuk pengajuan Polis baru produk PSGB dan PSIA, serta Polis existing PSAA, PSIA dan PSGB.

- c. Wakaf Santunan Asuransi Manfaat Meninggal Dunia dan Nilai Tunai

Mewakafkan dengan Santunan Asuransi Manfaat Meninggal Dunia (sampai dengan 45% atau 95%) dan Nilai Tunai (maksimal $\frac{1}{3}$). Ketentuan mengikuti pilihan 1 dan 2.

- Pengajuan Program Wakaf

Tersedia untuk Polis baru (PSGB dan PSIA) dan Polis existing (PSGB, PSAA & PSIA).

- a) Pastikan Pemegang Polis adalah Peserta Utama yang Diasuransikan
- b) Pada PRUForce, pilih “YA” jika calon nasabah ingin mengikuti Program Wakaf
- c) Isi e-SPAJ seperti biasa dengan mengisi data Penerima Manfaat, tanpa perlu menambahkan nama Lembaga Wakaf (Nazhir).

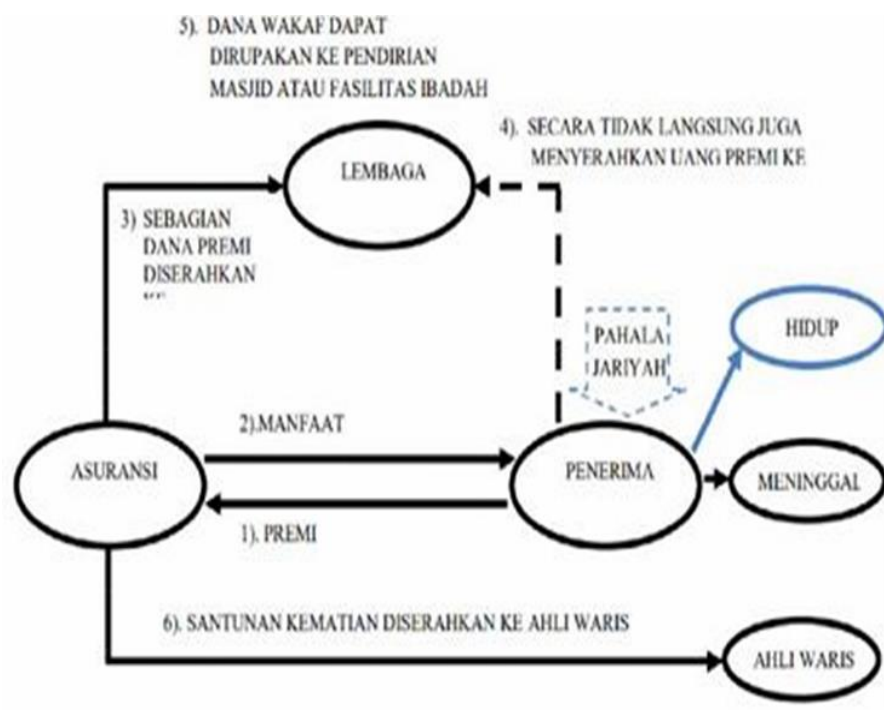
Setelah Polis terbit, segera kirimkan dokumen-dokumen yang dapat diunduh di SFA:

Dokumen “Janji & Ikrar Wakaf Wasiat Polis (Dokumen A/B)”

- a) Tentukan pilihan Program Wakaf yang diinginkan. Mengisi Dok A untuk pilihan Program Wakaf sampai dengan 45% atau Nilai Tunai saja. Dok B untuk pilihan Program Wakaf sampai dengan 95%.
- b) Pilih Lembaga Wakaf (Nazhir) yang dikehendaki
- c) Peserta Utama dan Penerima Manfaat menandatangani dokumen.⁴¹

Gambar 4.1

Gambar Skenario kemitraan antara Prudential Life Assurance dengan calon mitra lembaga wakaf



Dari skema di atas, implementasi asuransi syariah yang terintegrasi dengan lembaga wakaf tersebut dapat dijelaskan sebagaimana berikut: Calon mitra mendatangi perusahaan asuransi syariah untuk melakukan kemitraan. Perusahaan asuransi menjelaskan tentang produk-produk asuransi syariah yang sesuai dengan kebutuhan mitra. Jika mitra setuju, maka proses dilanjutkan pada akad, dimana dalam kesepakatan, nantinya terdapat dua akad, yaitu: Akad tabarru", yaitu mitra

⁴¹ <https://www.prudential.co.id> diakses tgl 24 April 2019. Pukul 10:30

memberikan sejumlah dana tabarru" sesuai dengan ketentuan premi polis yang disetujuinya Akad wakalah. Di antara nominal polis tersebut, terdapat sejumlah dana yang nantinya akan diserahkan kepada lembaga wakaf. Model akad yang dilakukan dalam kemitraan ini adalah akad wakalah, yaitu mitra mewakilkan kepada Lembaga Takaful untuk menyerahkan sejumlah dana kepada Lembaga Wakaf sebagai wakaf tunai atas nama dirinya.

B. Metode Analisis SWOT Strategi Pengelolaan Wakaf dalam PSIA

Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan dan peluang, namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan dan ancaman.

Data penelitian yang digunakan dalam penulisan skripsi ini adalah data primer berupa data organisasi dengan berbagai persoalan yang terkait dengan analisis strategi pengelolaan wakaf dalam PSIA (*Prulink Syariah Investor Investor Account*) asuransi jiwa syariah di PT Prudential Life cabang Medan dengan melakukan wawancara dan kuesioner. Untuk mendapatkan pemahaman mengenai analisis bagaimana strategi pengelolaan wakaf dalam PSIA di PT Prudential Life Assurance Cabang Medan dalam menjalankan pengelolaan wakaf uang yang lebih baik maka penulis akan menyajikan data yang diperoleh mengenai lingkungan organisasi baik lingkungan internal maupun lingkungan eksternal.

Untuk mendapatkan informasi dan gambaran organisasi secara utuh maka penulis melakukan wawancara kepada pihak terkait yang mampu memberikan jawaban dalam hal ini, salah satu agen yang bekerja di PT Prudential Life Assurance Cabang Medan, dengan instrumen kuesioner terkait judul yang diangkat guna dianalisis rincian faktor internal yang terdiri dari kekuatan dan peluang serta dilengkapi dengan faktor eksternal yang berisi kelemahan dan ancaman yang didapatkan hasil rekapitulasi sebagai berikut :

a. Rekapitulasi Faktor Internal

Kekuatan (*strength*) adalah kondisi internal yang menunjang suatu organisasi untuk mencapai objektif yang diinginkan, kekuatan yang dimiliki adalah :

- a. Spesialisasi produk PSIA (*Prulink Syariah Investor Account*) asuransi jiwa, yang memberikan manfaat perlindungan proteksi, manfaat investasi dalam bentuk nilai tunai (jika ada) dan manfaat untuk berwakaf selama polis masih aktif.
- b. Kemudahan bertransaksi untuk berwakaf dengan tersedianya mitra kerja lembaga Nazir Global Wakaf yang akan membantu dalam hal kemudahan transaksi dan promosi produk wakaf. Hal ini terus didorong untuk menjadi fasilitas.
- c. Proses Pencairan lebih Liquid, mudah, dan cepat.

Kelemahan (*weakness*) adalah kondisi internal yang menghambat organisasi untuk mendapatkan objektif organisasi. Berbagai kelemahan organisasi yang dinilai menghambat pengelolaan wakaf dalam produk PSIA(*Prulink Syariah Investor Account*) Asuransi jiwa di Pt Prudential Life Cabang Medan antara lain adalah :

- a. Minimnya Sosialisasi tentang Wakaf dalam asuransi dan masyarakat belum banyak mengetahui bahwasanya dalam asuransi juga bisa dana yang sebagian buat diwakafkan.
- b. Faktor usia terlambat masuk dalam asuransi juga minimnya pemahaman tentang asuransi.
- c. Kurangnya kesadaran dan minat seorang nasabah asuransi dalam berwakaf hanya mementingkan keuntungan saja.

Tabel 4.1

Faktor Lingkungan Internal Kekuatan

	Kekuatan
S1	Spesialisasi Produk PSIA (prulink Syariah Investor Account)
S2	Kemudahan bertransaksi untuk berwakaf

S3	Proses Pencairan lebih Liquid, mudah dan cepat
----	--

Tabel 4.2
Faktor Lingkungan Internal Kelemahan

	Kelemahan
W1	Minimnya sosialisasi tentang wakaf dalam Asuransi
W2	Faktor usia terlambat masuk dalam asuransi juga minimnya pemahaman tentang asuransi
W3	Kurangnya kesadaran dan minat seorang nasabah asuransi dalam berwakaf

b. Rekapitulasi Faktor Eksternal

Peluang (*opportunity*) adalah kondisi eksternal yang menunjang organisasi untuk mencapai objektifnya yang terdiri atas :

- a. Perkembangan Wakaf dalam asuransi semakin meningkat dengan dukungan dari Dewan Syariah Nasional.
- b. Tersedianya layanan produk PSIA (Prulink Syariah Investor Account) dengan manfaat wakaf selain itu juga manfaat utama proteksi dan investasi.
- c. Beberapa lembaga mitra wakaf nazir bekerja sama dengan PT Prudential Life Assurance cabang Medan.

Sedangkan dalam sisi lain dalam strategi pengelolaan wakaf dalam PSIA (*Prulink Syariah Investor Account*) Asuransi jiwa di Pt Prudential Life Assurance Cabang Medan juga mempunyai ancaman dari faktor eksternal. Ancaman adalah kondisi eksternal yang menghambat suatu organisasi untuk mencapai objektifnya seperti berikut ini :

- a. Maraknya Praktik wakaf tanpa harus berasuransi dulu
- b. Belum terlalu famous prodouk PSIA yang mempunyai manfaat wakaf dalam dunia luas

- c. Kondisi makro ekonomi yang kurang kondusif sehingga harga instrument investasi mengalami naik turun yang dapat mempengaruhi kegiatan operasional perusahaan

Tabel 4.3
Faktor Lingkungan Eksternal Peluang

	Peluang
O1	Perkembangan Wakaf dalam asuransi semakin meningkat dengan dukungan dari Dewan Syariah Nasional.
O2	Tersedianya layanan produk PSIA (Prulink Syariah Investor Account) dengan manfaat wakaf
O3	Beberapa lembaga mitra wakaf nazir bekerja sama dengan PT Prudential Life Assurance cabang Medan

Tabel 4.4
Faktor Lingkungan Eksternal Ancaman

	Ancaman
T1	Maraknya Praktik wakaf tanpa harus berasuransi dulu
T2	Belum terlalu famous produk PSIA yang mempunyai manfaat wakaf
T3	Kondisi makro ekonomi yang kurang kondusif

C. Hasil Kuesioner Pembobotan Faktor Internal Dan Eksternal Strategi Pengelolaan Wakaf dalam Produk PSIA (PRulink Syariah Investor Account)

untuk langkah selanjutnya dalam tahap pengumpulan data, yaitu dengan menggunakan kuesioner pembobotan faktor internal dan faktor eksternal untuk menentukan bobot strategi pengelolaan wakaf dalam produk PSIA. Dari hasil bobot tersebut akan digunakan untuk mengukur kemungkinan relative dengan metode perbandingan berpasangan. Berikut ini adalah hasil dari kuesioner pembobotan internal organisasi dan eksternal organisasi.

Tabel 4.5
Kuesioner Pembobotan Faktor Internal, Analisis Strategi Pengelolaan
wakaf dalam Produk PSIA (Prulink Syariah Investor Account)
Asuransi Jiwa Syariah di PT Prudential Life Assurance Medan

No	Pilihan		Mana yang lebih Mempengaruhi A/B?	Bobot
1	A	Spesialisasi Produk PSIA (<i>Prulink Syariah Investor Account</i>)	A	4
	B	Kemudahan bertransaksi untuk berwakaf		
2	A	Spesialisasi Produk PSIA (<i>Prulink Syariah Investor Account</i>)	A	4
	B	Proses Pencairan lebih Liquid, mudah dan cepat		
3	A	Spesialisasi Produk PSIA (<i>Prulink Syariah Investor Account</i>)		
	B	Minimnya Sosialisasi tentang wakaf dalam Asuransi	B	2
4	A	Spesialisasi Produk PSIA (<i>Prulink Syariah Investor Account</i>)	A	4
	B	Faktor usia terlambat masuk dalam asuransi juga minimnya pemahaman tentang asuransi		
5	A	Spesialisasi Produk PSIA (<i>Prulink Syariah Investor Account</i>)		
	B	Kurangnya kesadaran dan minat seorang nasabah asuransi dalam berwakaf	B	2

6	A	Kemudahan bertransaksi untuk berwakaf		
	B	Proses Pencairan lebih Liquid, mudah dan cepat	B	3
7	A	Kemudahan bertransaksi untuk berwakaf		
	B	Minimnya sosialisasi tentang wakaf dalam Asuransi	B	2
8	A	Kemudahan bertransaksi untuk berwakaf		
	B	Faktor usia terlambat masuk dalam asuransi juga minimnya pemahaman tentang asuransi	B	2
9	A	Kemudahan bertransaksi untuk berwakaf	A	4
	B	Kurangnya kesadaran dan minat seorang nasabah asuransi dalam berwakaf		
10	A	Proses Pencairan lebih Liquid, mudah dan cepat	A	3
	B	Minimnya sosialisasi tentang wakaf dalam Asuransi		
11	A	Proses Pencairan lebih Liquid, mudah dan cepat		
	B	Faktor usia terlambat masuk dalam asuransi juga minimnya pemahaman tentang asuransi	B	2
12	A	Proses Pencairan lebih Liquid, mudah dan cepat	A	3
	B	Kurangnya kesadaran dan minat		

		seorang nasabah asuransi dalam berwakaf		
13	A	Minimnya sosialisasi tentang wakaf dalam Asuransi	A	2
	B	Faktor usia terlambat masuk dalam asuransi juga minimnya pemahaman tentang asuransi		
14	A	Minimnya sosialisasi tentang wakaf dalam Asuransi		
	B	Kurangnya kesadaran dan minat seorang nasabah asuransi dalam berwakaf	B	1
15	A	Faktor usia terlambat masuk dalam asuransi juga minimnya pemahaman tentang asuransi		
	B	Kurangnya kesadaran dan minat seorang nasabah asuransi dalam berwakaf	B	1

Tabel 4.6

Kuesioner Pembobotan Faktor Eksternal, Analisis Strategi Pengelolaan wakaf dalam Produk PSIA (*Prulink Syariah Investor Account*) Asuransi Jiwa Syariah di Pt Prudential Life Assurance Medan

No	Pilihan		Manan yang lebih Mempengaruhi A/B?	Bobot
1	A	Perkembangan Wakaf dalam asuransi semakin meningkat dengan dukungan dari Dewan Syariah Nasional	A	4
	B	Tersedianya layanan produk PSIA		

		(Prulink Syariah Investor Account) dengan manfaat wakaf		
2	A	Perkembangan Wakaf dalam asuransi semakin meningkat dengan dukungan dari Dewan Syariah Nasional	A	4
	B	Beberapa lembaga mitra wakaf nazir bekerja sama dengan PT Prudential Life Assurance cabang Medan		
3	A	Perkembangan Wakaf dalam asuransi semakin meningkat dengan dukungan dari Dewan Syariah Nasional		
	B	Maraknya Praktik wakaf tanpa harus berasuransi dulu	B	2
4	A	Perkembangan Wakaf dalam asuransi semakin meningkat dengan dukungan dari Dewan Syariah Nasional		
	B	Belum terlalu famous produk PSIA yang mempunyai manfaat wakaf	B	1
5	A	Perkembangan Wakaf dalam asuransi semakin meningkat dengan dukungan dari Dewan Syariah Nasional		
	B	Kondisi makro ekonomi yang kurang kondusif	B	1
6	A	Tersedianya layanan produk PSIA (Prulink Syariah Investor Account) dengan manfaat wakaf	A	4
	B	Beberapa lembaga mitra wakaf nazir bekerja sama dengan PT Prudential Life Assurance cabang Medan	B	3
7	A	Tersedianya layanan produk PSIA		

		(Prulink Syariah Investor Account) dengan manfaat wakaf		
	B	Maraknya Praktik wakaf tanpa harus berasuransi dulu	B	2
8	A	Tersedianya layanan produk PSIA (Prulink Syariah Investor Account) dengan manfaat wakaf	A	4
	B	Belum terlalu famous produk PSIA yang mempunyai manfaat wakaf		
9	A	Tersedianya layanan produk PSIA (Prulink Syariah Investor Account) dengan manfaat wakaf		
	B	Kondisi makro ekonomi yang kurang konduif	B	1
10	A	Beberapa lembaga mitra wakaf nazir bekerja sama dengan PT Prudential Life Assurance cabang Medan	A	3
	B	Maraknya Praktik wakaf tanpa harus berasuransi dulu		
11	A	Beberapa lembaga mitra wakaf nazir bekerja sama dengan PT Prudential Life Assurance cabang Medan		
	B	Belum terlalu famous produk PSIA yang mempunyai manfaat wakaf	B	2
12	A	Beberapa lembaga mitra wakaf nazir bekerja sama dengan PT Prudential Life Assurance cabang Medan	A	3
	B	Kondisi makro ekonomi yang kurang konduif		
13	A	Maraknya Praktik wakaf tanpa harus	A	2

		berasuransi dulu		
	B	Belum terlalu famous produk PSIA yang mempunyai manfaat wakaf		
14	A	Maraknya Praktik wakaf tanpa harus berasuransi dulu		
	B	Kondisi makro ekonomi yang kurang kondusif	B	1
15	A	Belum terlalu famous produk PSIA yang mempunyai manfaat wakaf		
	B	Kondisi makro ekonomi yang kurang kondusif	B	1

Tabel 4.7

**Hasil Kuesioner Penilaian Skor Factor Internal Analisis Strategi
Pengelolaan wakaf dalam Produk PSIA(*Prulink Syariah
Investor Account*) Asuransi Jiwa Syariah
di PT Prudential Life Assurance Medan**

	Kekuatan, Kelemahan	Bobot
S1	Spesialisasi Produk PSIA (<i>prulink Syariah Investor Account</i>)	4
S2	Kemudahan bertransaksi untuk berwakaf	4
S3	Proses Pencairan lebih Liquid, mudah dan cepat	3
W1	Minimnya sosialisasi tentang wakaf dalam Asuransi	2
W2	Faktor usia terlambat masuk dalam asuransi juga minimnya pemahaman tentang asuransi	2
W3	Kurangnya kesadaran dan minat seorang nasabah asuransi dalam berwakaf	1

Tabel 4.8
Hasil Kuesioner Penilaian Skor Factor Eksternal Analisis Strategi
Pengelolaan wakaf dalam Produk PSIA (*Prulink Syariah*
***Investor Account*) Asuransi Jiwa Syariah**
di PT Prudential Life Assurance Medan

	Kekuatan, Kelemahan	Bobot
O1	Perkembangan Wakaf dalam asuransi semakin meningkat dengan dukungan dari Dewan Syariah Nasional.	4
O2	Tersedianya layanan produk PSIA (<i>Prulink Syariah Investor Account</i>) dengan manfaat wakaf	4
O3	Beberapa lembaga mitra wakaf nazir bekerja sama dengan PT Prudential Life Assurance cabang Medan	3
T1	Maraknya Praktik wakaf tanpa harus berasuransi dulu	2
T2	Belum terlalu famous prodouk PSIA yang mempunyai manfaat wakaf	1
T3	Kondisi makro ekonomi yang kurang kondusif	1

Sumber : Hasil Kuesioner Analisis strategi pengelolaan wakaf dalam produk PSIA (*Prulink Syariah Investor Account*) Asuransi jiwa syariah di PT Prudential Life Assurance cabang Medan

D. Tahap I : Tahap Input Data dalam Produk PSIA(*Prulink Syariah Investor Account*) Asuransi Jiwa Syariah di PT Prudential Life Assurance Medan

Setelah data-data yang dibutuhkan terkumpul, tahap selanjutnya adalah menginput data-data Kemudian bobot tersebut dinormalisasi agar dapat diperoleh bobot akhir yang akan dipergunakan dalam matriks IFAS dan matriks EFAS

Data di atas adalah hasil perhitungan dengan penjumlahan bobot atas jawaban responden dengan fungsi IF sehingga dapat dijadikan acuan dalam menghitung normalisasi data internal sehingga dapat di hitung normalisasi factor internal adalah sebagai berikut.

Table 4.9
Normalisasi Bobot Factor Internal Produk PSIA di PT Prudential Life
Assurance cabang Medan

		S1	S2	S3	W1	W2	W3	TOTAL	Bobot
S1	Spesialisasi Produk PSIA (<i>prulink Syariah Investor Account</i>)	0.13	0.29	0.38	0.12	0.10	0.09	1.10	0.1838
S2	Kemudahan bertransaksi untuk berwakaf	0.03	0.07	0.03	0.12	0.10	0.09	0.44	0.0741
S3	Proses Pencairan lebih Liquid, mudah dan cepat	0.03	0.21	0.09	0.12	0.10	0.27	0.83	0.1386
W1	Minimnya sosialisasi tentang wakaf dalam Asuransi	0.40	0.21	0.28	0.35	0.40	0.27	1.92	0.3202
W2	Faktor usia terlambat masuk dalam asuransi juga minimnya pemahaman	0.27	0.07	0.19	0.18	0.20	0.18	1.16	0.1926

	tentang asuransi								
W3	Kurangnya kesadaran dan minat seorang nasabah asuransi dalam berwakaf	0.13	0.07	0.03	0.12	0.10	0.09	0.54	0.0908
Total Bobot		1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	6.00	1.00

Sumber : Hasil Kuesioner Analisis strategi pengelolaan wakaf dalam produk PSIA (*Prulink Syariah Investor Account*) Asuransi jiwa syariah di PT Prudential Life Assurance cabang Medan.

Data di atas adalah hasil perhitungan dengan penjumlahan bobot atas jawaban responden dengan fungsi IF sehingga dapat dijadikan acuan dalam menghitung normalisasi data internal sehingga dapat di hitung normalisasi factor Eksternal adalah sebagai berikut.

Table 4.10

Normalisasi Bobot Factor Eksternal Produk PSIA di PT Prudential Life Assurance cabang Medan

		S1	S2	S3	W1	W2	W3	Total	Bobot
O1	Perkembangan Wakaf dalam asuransi semakin meningkat dengan dukungan dari Dewan Syariah Nasional.	0.15	0.39	0.10	0.29	0.17	0.13	1.22	0.2036
O2	Tersedianya layanan Produk PSIA (<i>Prulink syariah</i>)	0.04	0.10	0.10	0.29	0.17	0.13	0.81	0.1356

	<i>Investor Account</i>) dengan manfaat wakaf								
O3	Beberapa lembaga mitra wakaf nazir bekerja sama dengan PT Prudential Life Assurance cabang Medan	0.46	0.29	0.30	0.21	0.17	0.38	1.81	0.3017
T1	Maraknya praktik Praktik wakaf tanpa harus beraasuransi dulu	0.04	0.02	0.10	0.07	0.17	0.13	0.53	0.0877
T2	Belum terlalu Famous yang mem- Punyai manfaat wakaf	0.15	0.10	0.30	0.07	0.17	0.13	0.91	0.1524
T3	Kondisi Ekonomi Makro yang kurang kondusif	0.15	0.10	0.10	0.07	0.17	0.13	0.71	0.1191
Total		1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	6.00	10.000

Sumber : Hasil Kuesioner Analisis strategi pengelolaan wakaf dalam produk PSIA (*Prulink Syariah Investor Account*) Asuransi jiwa syariah di PT Prudential Life Assurance cabang Medan.

Hasil dari pembobotan ini adalah sebagai acuan perhitungan IFAS dan EFAS sebagai dasar penentuan kebijakan dengan analisis SWOT.

a. Matriks IFAS (internal analysis summary)

Di dalam matriks IFAS ini, data yang diperoleh adalah data yang berasal dari table normalisasi bobot factor internal pengelolaan wakaf dalam produk PSIA (*Prulink Syariah Investor Account*) juga data yang di peroleh dari kuesioner penilaian factor internal.

Tabel 4.11

Matriks IFAS PT Prudential Life Assurance cabang Medan

Strength	Bobot	Rating	Bobot X rating
Spesialisasi Produk PSIA (<i>prulink Syariah Investor Account</i>)	0.1838	4	0.735069
Kemudahan bertransaksi untuk berwakaf	0.0741	4	0.296379
Proses Pencairan lebih Liquid, mudah dan cepat	0.1386	3	0.415872
Sub total (<i>strength</i>)			1.447320
Weakness	Bobot	Rating	Bobot X rating
Minimnya sosialisasi tentang wakaf dalam Asuransi	0.3202	2	0.640401
Faktor usia terlambat masuk dalam asuransi juga minimnya pemahaman tentang asuransi	0.1926	2	0.385104
Kurangnya kesadaran dan minat seorang nasabah asuransi dalam berwakaf	0.0908	1	0.090761
Sub total (<i>weakness</i>)			1.116267

Total IFAS	1.00	2.563586
-------------------	------	-----------------

Sumber : Hasil Kuesioner Analisis strategi pengelolaan wakaf dalam produk PSIA (*Prulink Syariah Investor Account*) Asuransi jiwa syariah di PT Prudential Life Assurance cabang Medan.

Berdasarkan data diatas bahwa nilai kekuatan (*strength*) adalah nilai tertinggi untuk matriks IFAS dengan sejumlah **1.447320** dibandingkan dengan factor kelemahan (*weakness*) adalah **1.116267**, Maka nilai yang dapat dijadikan dasar kebijakan adalah nilai kekuatan (*strength*).

b. Matriks EFAS (external factor analisis summary)

Didalam matriks EFAS ini, data yang diperoleh adalah data yang berasal dari table normalisasi bobot factor eksternal internal pengelolaan wakaf dalam produk PSIA (*Prulink Syariah Investor Account*) dan juga data yang diperoleh dari kuesioner penilaian skor factor eksternal usaha.

Tabel 4.12

Matriks EFAS PT Prudential Life Assurance cabang Medan

Opportunity	Bobot	Rating	Bobot X rating
Perkembangan Wakaf dalam asuransi Semakin meningkat dengan dukungan dari Dewan Syariah Nasional	0.2036	4	0.814314
Tersedianya layanan produk PSIA (<i>Prulink syariah Investor Account</i>) dengan manfaat wakaf	0.1356	4	0.542269
Beberapa lembaga mitra wakaf nazir bekerja sama dengan PT Prudential Life Assurance cabang Medan	0.3017	3	0.905087
Sub total (<i>opportunity</i>)			2.261670

Threat	Bobot	Rating	Bobot X rating
Maraknya Praktik wakaf tanpa harus Berasuransi dulu	0.1877	2	0.175316
Belum terlalu famous produk PSIA yang mempunyai manfaat wakaf	0.1524	2	0.152417
Kondisi ekonomi yang kurang kondusif	0.1191	1	0.119084
Sub total (<i>threat</i>)			0.446816
Total EFAS		1.00	2.708486

Sumber : Hasil Kuesioner Analisis strategi pengelolaan wakaf dalam produk PSIA (*Prulink Syariah Investor Account*) Asuransi jiwa syariah di PT Prudential Life Assurance cabang Medan

Berdasarkan data yang di atas bahwa nilai kesempatan (*opportunity*) adalah nilai tertinggi untuk matriks EFAS dengan jumlah **2.261670** di bandingkan dengan factor ancaman (*threats*) adalah **0.446816**, maka nilai yang dapat dijadikan dasar kebijakan adalah nilai kesempatan (*opportunity*).

C. Tahap II : Tahap Pencocokan Data Usaha Produk PSIA

Dalam tahap pencocokan ini, digunakan metode, yaitu : matriks internal eksternal dan. Hal ini dilakukan agar memperoleh strategi yang benar-benar tepat untuk dijalankan oleh PT Prudential life Assurance cabang Medan.

Gambar 4.1 Tahap Pencocokan Data

		Kekuatan Eksternal Kekuatan Internal		
		KUAT	RATA-RATA	LEMAH
		(3.0-4.0)	(2.0-2.99)	(1.0-1.99)
		4.0	3.0	2.0 1.0
4.0	TINGGI (3.0-4.0)	I. GROWTH Konsentrasi melalui Integrasi Vertikal	II. GROWTH Konsentrasi melalui Integrasi Horisontal	III. GROWTH Turnaround
3.0	SEDANG (2.0-2.99)	IV. STABILITY Hati-hati	V. GROWTH STABILITY Konsentrasi melalui Integrasi Horizontal Tak ada perubahan profit strategi	VI. RETRENCHMENT Captive Company Atau Divestment
2.0	RENDAH (1.0-1.99)	VII. GROWTH Difersifikasi konsentrik	VIII. GROWTH Difersifikasi Konglomerat	IX. RETRENCHMENT Bangkrut atau Likuidasi

Berdasarkan hasil dari table Matriks IFAS (Tabel 4.13) dan Matrik EFAS (Tabe 4.14), diketahui bahwa nilai IFASnya adalah **2.563586** dan nilai EFASnya adalah. **2.708486**. Dengan demikian usaha bisnis emping melinjo berada di sel no.5, yaitu suatu keadaan dimana organisasi mengalami suatu masa pertumbuhan, baik dalam penjualan, asset, profit, maupun kombinasi dari ketiganya. Dengan demikian dapat diketahui strategi yang sebaiknya dijalankan adalah strategi pertumbuhan melalui integrasi horizontal adalah suatu kegiatan yang memprluas produk PSIA di PT Prudential life Assurance cabang Medan dengan cara mempertahankan para konsumen yang loyal dan meningkatkan pengelolaan wakaf

dalam produk PSIA(*Prulink syariah investor Account*) dengan sitem memperluas pasar. dan mampu meningkatkan jenis produk serta jasa. PT Prudential life Assurance cabang Medan dapat memperluas fasilitas produk-produk baik proteksinya maupun investasi dan dana wakafnya dan juga dalam teknologi melalui pengembangan internal dan eksternal organisasi.yang Tujuannya adalah dapat meningkatkan penjualan dan profit, dengan memanfaatkan keuntungan economic of scale baik dalam produksi maupun pemasaran.

Karena PT Prudential Life Assurance cabang Medan berada dalam daya tarik dikatakan tingkat sedang strategi yang diterapkan adalah konsolidas. Tujuannya lebih relative defensif,yaitu menghindari kehilangan loyalitas nasabah dalam perkembangan pengelolaan wakaf dalam produk PSIA asuransi jiwa syariah , dan teknologi melalui pengembangan internal dan eksternal organisasi.

Tabel 4.13
Matrik SWOT

<div style="text-align: center;"> IFAS <div style="border: 1px solid black; width: 100px; height: 100px; position: relative; margin: 0 auto;"> <div style="position: absolute; top: 0; left: 0; right: 0; bottom: 0; border-left: 1px solid black; border-right: 1px solid black; border-bottom: 1px solid black;"></div> </div> </div>	STRENGTH	WEAKNES
	S1. Spesialisasi Produk PSIA (<i>Prulink Syariah Investor Account</i>)	W1.Minimnya sosialisasi tentang wakaf dalam asuransi
	S2.Kemudahan Bertransaksi untuk berwakaf	W2.Faktor usia terlambat masuk dalam asuransi juga minimnya pemahaman tentang asuransi
	S3. Proses pencairan lebih liquid, mudah dan cepat	W3.Kurangnyakesadaran dan minat seorang nasabah asuransi dalam berwakaf.
OPPORTUNITY	STRATEGI SO	STRATEGI WO
O1. Perkembangan wakaf dalam asuransi semakin meningkat dengan dukungan dari	1. Memiliki fasilitas yang bagus sehingga banyak nasabah membutuhkan produk	1. Memperbaiki kualitas SDM yang belum banyak mengetahui asuransi syariah dengan

<p>Dewan Syariah Nasional</p> <p>O2. Tersedianya layanan Produk PSIA (Prulink Syariah Investor Account) dengan manfaat wakaf</p> <p>O3. Beberapa lembaga mitra wakaf nazir bekerja sama dengan PT Prudential Life Assurance cabang Medan</p>	<p>PSIA dengan manfaat wakaf yang sempurna dan meningkatkan lembaga mitra wakaf.</p> <p>2. Proses pencairan mudah dan cepat membantu untuk memperluas pemasaran produk yang tersedia</p> <p>3. Perkembangan wakaf dalam asuransi semakin meningkat dengan dukungan dari Dewan Syariah Nasional</p>	<p>manfaat wakaf</p> <p>2. Sosialisasi tentang asuransi syariah yang ada di PT Prudential life assurance dengan mengeluarkan produk yang berkualitas</p>
THREAT	STRATEGI ST	STRATEGI WT
<p>T1. Maraknya Praktik wakaf tanpa harus berasuransi dulu</p> <p>T2. Belum terlalu famous produk PSIA yang mempunyai manfaat wakaf</p> <p>T3. Kondisi makro ekonomi yang kurang kondusif</p>	<p>1. Meningkatkan sistem pengelolaan dana wakaf dalam produk PSIA asuransi jiwa syariah dan mendukung secara optimal dalam perkembangan</p> <p>2. Meningkatkan sosialisasi seminar produk dalam masyarakat luas</p>	<p>1. Meningkatkan wawasan dalam pemasaran untuk menjual sebuah produk dan berakta jujur dan sebenarnya</p> <p>2. Meningkatkan SDM untuk pelatihan dalam menghadapi persaingan dengan asuransi lainnya dan saranabdan lembaga mitra wakaf yang lebih mendukung</p>

Sumber : hasil perhitungan SWOT

Berdasarkan analisa di atas menunjukkan bahwa kinerja perusahaan dapat ditentukan oleh kombinasi faktor internal dan eksternal. Kombinasi kedua faktor tersebut ditunjukkan dalam diagram hasil analisis SWOT. Berikut analisa penulis berdasarkan matriks SWOT di atas:

1. Strategi SO (*Strength – Opportunity*)

Strategi ini merupakan gabungan dari faktor internal *strength* dan faktor eksternal *opportunity*, strategi ini dibuat berdasarkan pemikiran para eksekutif perusahaan, yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya. Strategi SO yang ditempuh oleh PT Prudential Life Assurance cabang Medan dalam strategi pengelolaan wakaf dalam produk PSIA (*Prulink Syariah Investor Account*) yaitu:

- a. Memiliki fasilitas yang bagus sehingga banyaknya nasabah membutuhkan produk PSIA dengan manfaat wakaf yang sempurna dan meningkatkan lembaga mitra wakaf
- b. Proses pencairan mudah dan cepat membantu untuk memperluas pemasaran produk yang tersedia
- c. Perkembangan Wakaf dalam asuransi semakin meningkat dengan dukungan dari Dewan Syariah Nasional.

2. Strategi ST (*Strength – Threat*)

Strategi ini merupakan gabungan dari faktor internal *strength* dan faktor eksternal *threath*, strategi ini menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi segala ancaman dari luar. Strategi ST yang ditempuh oleh PT Prudential Life Assurance cabang Medan dalam strategi pengelolaan wakaf dalam produk PSIA (*Prulink Syariah Investor Account*) yaitu:

- a. meningkatkan sistem pengelolaan dana wakaf dalam produk PSIA asuransi jiwa syariah dan mendukung secara optimal dalam perkembangan.
- b. meningkatkan sosialisasi seminar produk asuransi dalam masyarakat luas.

3. Strategi WO (*Weakness – Opportunity*)

Strategi ini merupakan gabungan dari faktor internal *weakness* dan faktor eksternal *opportunity*, strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara mengurangi kelemahan yang dimiliki oleh perusahaan. Strategi WO yang ditempuh oleh PT Prudential Life Assurance cabang Medan dalam strategi pengelolaan wakaf dalam produk PSIA (*Prulink Syariah Investor Account*) yaitu:

- a. Memperbaiki kualitas SDM yang belum banyak mengetahui asuransi syariah dengan manfaat wakaf
- b. sosialisasi tentang asuransi syariah yang ada di PT prudential life Assurance dengan mengeluarkan produk yang berkualitas.

4. Strategi WT (*Weakness – Threat*)

Strategi ini merupakan gabungan dari faktor internal *weakness* dan faktor eksternal *threat*, strategi ini didasarkan pada aktivitas yang sifatnya defensive dan berusaha menghindari kemungkinan adanya ancaman dari luar untuk mengurangi kelemahan perusahaan. Strategi WO yang ditempuh oleh PT Prudential Life Assurance cabang Medan dalam strategi pengelolaan wakaf dalam produk PSIA (*Prulink Syariah Investor Account*) yaitu:

- a. meningkat wawasan dalam pemasaran untuk menjual sebuah produk dan berkata jujur dan sebenarnya
- b. meningkatkan SDM untuk pelatihan menghadapi persaingan dngan asuransi lainnya dan sarana investasi syariah dan lembaga mitra wakaf yang lebih mendukung

Hasil dari tabel Matrik IFAS dan EFAS, diketahui bahwa nilai IFASnya adalah 2.563586 dan nilai EFASnya adalah 2.70848. strategi Pengelolaan wakaf dalam produk PSIA tahu berada di sel nomor lima (*growth*) , yaitu suatu keadaan dimana organisasi mengalami suatu masa pertumbuhan, baik dalam penjualan, asset, profit, maupun kombinasi dari ketiganya. Dengan demikian dapat diketahui strategi yang sebaiknya dijalankan adalah strategi pertumbuhan melalui integrasi horizontal adalah suatu kegiatan yang memprluas produk PSIA di Pt Prudential life Assurance cabang Medan dengan cara mempertahankan para konsumen yang

loyal dan meningkatkan pengelolaan wakaf dalam produk PSIA(*Prulink syariah investor Account*) dengan sitem memperluas pasar. dan mampu meningkatkan jenis produk serta jasa. PT Prudential life Assurance cabang Medan dapat memperluas fasilitas produk-produk baik proteksinya maupun investasi dan dana wakafnya dan juga dalam teknologi melalui pengembangan internal dan eksternal organisasi.

Pembahasan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan penulis di PT prudential Life Assurance cabang Medan maka penulis mendapatkan hasil penenlitian berupa berikut :

Tabel 4.14

Faktor Kekuatan PT Prudential Life Assurance cabang Medan

No	Faktor kekuatan (diurut berdasarkan nilai)	Total
S1	Spesialisasi produk PSIA (<i>Prulink Syariah Investor Account</i>)	0.735069
S3	Proses Pencairan lebih Liquid, mudah, dan cepat	0.415872
S2	Kemudahan bertransaksi untuk berwakaf	0.296379
	Total	1.447320

Sumber hasil perhitungan IFAS

Berdasarkan tabel diatas dari hasil kuisoner riset SWOT bahwa faktor kekuatan dengan jumlah total yang paling tinggi diurut berdasarkan nilai adalah Spesialisasi produk PSIA (*Prulink Syariah Investor Account*) dengan total 0.735069, dan diurutan kedua yaitu Proses Pencairan lebih Liquid, mudah, dan cepat dengan total 0.415872 dan dengan faktor kekuatan terendah yaitu denagan total 0.296379 Kemudahan bertransaksi untuk berwakaf.

Tabel 4.15
Faktor Kelemahan PT Prudential Life Assurance cabang Medan

No	Faktor kelemahan (diurut berdasarkan nilai)	Total
W1	Minimnya Sosialisasi tentang Wakaf dalam asuransi	0.640401
W2	Faktor usia terlambat masuk dalam asuransi juga minimnya pemahaman tentang asuransi.	0.385104
W3	Kurangnya kesadaran dan minat seorang nasabah asuransi dalam berwakaf	0.090761
	Total	1.116267

Sumber hasil perhitungan IFAS

Berdasarkan tabel diatas dari hasil kuisioner riset SWOT bahwa faktor kelemahan dengan jumlah total yang paling tinggi diurut berdasarkan nilai adalah Minimnya Sosialisasi tentang Wakaf dalam asuransi dengan total 0.640401, dan diurutan kedua yaitu Faktor usia terlambat masuk dalam asuransi juga minimnya pemahaman tentang asuransi dengan total 0.385104 dan dengan faktor kelemahan terendah yaitu dengan total 0.090761 Kurangnya kesadaran dan minat seorang nasabah asuransi dalam berwakaf.

Tabel 4.16
Faktor Peluang PT Prudential Life Assurance cabang Medan

No	Faktor peluang (diurut berdasarkan nilai)	Total
O3	Beberapa lembaga mitra wakaf nazir bekerja sama dengan PT Prudential Life Assurance cabang Medan Perkembangan	0.905087
O1	Perkembangan Wakaf dalam asuransi semakin meningkat dengan dukungan dari Dewan Syariah Nasional dengan total	0.814314

O2	Tersedianya layanan produk PSIA (<i>Prulink Syariah Investor Account</i>) dengan manfaat wakaf	0.542269
	Total	2.261670

Sumber hasil perhitungan EFAS

Berdasarkan tabel diatas dari hasil kuisioner riset SWOT bahwa faktor peluang dengan jumlah total yang paling tinggi diurut berdasarkan nilai adalah Beberapa lembaga mitra wakaf nazir bekerja sama dengan PT Prudential Life Assurance cabang Medan Perkembangan dengan total 0.905087 diurutkan kedua Perkembangan Wakaf dalam asuransi semakin meningkat dengan dukungan dari Dewan Syariah Nasional dengan total 0.814314, dan dengan faktor peluang terendah yaitu denagan total 0.542269 Tersedianya layanan produk PSIA (*Prulink Syariah Investor Account*).

Tabel 4.17

Faktor Ancaman PT Prudential Life Assurance cabang Medan

No	Faktor Ancaman (diurut berdasarkan nilai)	Total
T1	Maraknya Praktik wakaf tanpa harus berasuransi dulu	0.1754
T3	Kondisi makro ekonomi yang kurang kondusif	0.1191
T2	Belum terlalu famaous prodouk PSIA yang mempunyai manfaat wakaf dalam dunia luas	0.1048
	Total	0.3993

Sumber hasil perhitungan EFAS

Berdasarkan tabel diatas dari hasil kuisioner riset SWOT bahwa faktor Ancaman Maraknya Praktik wakaf tanpa harus berasuransi dulu dengan jumlah total yang paling tinggi diurut berdasarkan nilai adalah dengan total 0.1754 dan

diurutan kedua Kondisi makro ekonomi yang kurang kondusif dengan total 0.1191 dan dengan faktor ancaman terendah yaitu dengan total 0.1048. Belum terlalu famous produk PSIA yang mempunyai manfaat wakaf dalam dunia luas.

Strategi yang telah diperoleh berdasarkan perhitungan metode analisis SWOT pengelolaan wakaf dalam produk PSIA (*Prulink Syariah Investor Account*) Asuransi jiwa syariah di PT Prudential Life Assurance cabang Medan. Strategi yang dijalankan di PT Prudential Life Assurance cabang Medan adalah strategi diagram SWOT adalah pertumbuhan dengan integrasi Horizontal dengan mendukung strategi agresif. Kesimpulannya : Nilai Maksimal IFAS dan EFAS adalah kekuatan dan peluang maka strategi yang dijalankan strategi pengelolaan wakaf dalam produk PSIA yaitu strategi Matriks SO dengan Spesialisasi produk PSIA (*Prulink Syariah Investor Account*) asuransi jiwa, yang memberikan manfaat perlindungan proteksi, manfaat investasi dalam bentuk nilai tunai (jika ada) dan manfaat untuk berwakaf selama polis masih aktif. Proses pencairan mudah dan cepat membantu untuk memperluas pemasaran produk yang tersedia. Memiliki mitra kerja yang bagus dalam Perkembangan Wakaf dalam asuransi semakin meningkat dengan dukungan dari Dewan Syariah Nasional. Hal ini adalah relevan dengan strategi yang diperoleh penulis berdasarkan landasan teori dan perhitungan skripsi penulis.

BAB V

PENUTUP

A. KESIMPULAN

Kesimpulan atas penelitian Analisis SWOT Sebagai berikut:

1. Strategi Pengelolaan wakaf dalam produk PSIA (*Prulink Syariah Investor Account*) asuransi jiwa syariah di PT Prudential Life Assurance cabang Medan tabel Matrik IFAS dan EFAS, diketahui bahwa nilai IFASnya adalah 2.563586 dan nilai EFASnya adalah 2.708486. Jadi analisis SWOT yang diterapkan Strategi Pengelolaan wakaf dalam produk PSIA (*Prulink Syariah Investor Account*) asuransi jiwa syariah di PT Prudential Life Assurance cabang Medan dalam berada di sel nomor lima (growth), yaitu suatu keadaan dimana organisasi mengalami suatu masa pertumbuhan, baik dalam penjualan, asset, profit, maupun kombinasi dari ketiganya.
2. Strategi yang sebaiknya dijalankan adalah strategi pertumbuhan melalui integrasi horizontal adalah suatu kegiatan yang memprluas produk PSIA di PT Prudential life Assurance cabang Medan dengan cara mempertahankan para konsumen yang loyal dan meningkatkan pengelolaan wakaf dalam produk PSIA (*Prulink syariah investor Account*) dengan sitem memperluas pasar. dan mampu meningkatkan jenis produk serta jasa. PT Prudentil life Assurance cabang Medan dapat memperluas fasilitas produk-produk baik proteksinya maupun investasi dan dana wakafnya dan juga dalam teknologi melalui pengembangan internal dan eksternal organisasi. Perusahaan tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*Growth Oriented Strategy*). Strategi ini menandakan keadaan perusahaan yang kuat dan mampu untuk terus berkembang dengan pengelolaan wakaf dalam produk PSIA (*Prulink syariah investor Account*) mengambil kesempatan atau peluang yang ada untuk meraih omzet yang maksimal.
3. Adapun faktor pendukung dan penghambat dari strategi pengelolaan wakaf dalam produk PSIA (*Prulink syariah investor Account*) asuransi jiwa

syariah di PT Prudenrial Life Assurance cabang Medan. Penghambatnya yaitu kurangnya kesadaran masyarakat dalam berasuransi dan kurangnya pengetahuan dalam asuransi yang khusus dalam kalangan masyarakat ekonomi yabg rendah

B. SARAN-SARAN

1. Para Agen dan Karyawan harus memperbaiki strategi pengelolaan wakaf dalam produk PSIA, terutama dalam strategi pemasran dan penjualan harus lebih ditingkatkan sesuai dengan cara, juga strategi pengelolaan dana wakaf yang proses lebih cepat untuk meberikan dana wakaf kepada lembaga wakaf yang bekerjasama dengan PT Prudential Life Assurance cabang Medan. Para Agen dan Karyawan juga harus sering mengadakan dan mengikuti seminar tentang produk-produk fitur asuransi syariah dengan manfaat yang berkualitas.
2. Para Agen dan Karyawan mempertahankan para konsumen yang loyal dan meningkatkan harus pengelolaan wakaf dalam produk PSIA(*Prulink syariah investor Account*) dengan sitem memperluas pasar. dan mampu meningkatkan jenis produk serta jasa. PT Prudentil life Assurance cabang Medan dapat memperluas fasilitas produk-produk baik proteksinya maupun investasi dan dana wakafnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Adisasmita, Rahardjo. *Pengelolaan Pendapatan & Anggaran Daerah*. Yogyakarta: Graha Ilmu, 2011.
- Akmal, Azhari Tarigan. *Esai-Esai Ekonomi dan Bisnis Islam*. Medan Estate: FEBI UINSU Press. 2015
- Akmal, Azhari Tarigan. *Tafsir Ayat-Ayat Ekonomi*. Medan Estate: FEBI UINSU Press. 2016
- Ali, Zainuddin. *Hukum Asuransi Syariah*. Jakarta: Sinar Grafika, 2016.
- Amrin, Abdullah. *Asuransi Syariah*. Jakarta: Gramedia. 2006.
- Arifin, Anwar. *Strategi Komunikasi*. Bandung: Armilo. 1984.
- Atabik, Ahmad. “Strategi Pendayagunaan dan Pengelolaan Wakaf Tunai di Indonesia”, *ZISWAF*, Vol. 1, No.1 (8, Mei, 2019)
- David, Fred R. *Manajemen Strategis Konsep*. Jakarta: Salemba Empat Departemen Pendidikan Nasional. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Jakarta: Balai Pustaka, 2007..
- Hunger, David, Thomas L. Wheelen. *Manajemen Strategi*. Yogyakarta: Andi. 2003.
- <https://www.prudential.co.id>
- Mannan. *Sertifikat Wakaf Tunai*. Jakarta Selatan: Ciber dengan PKTTI-UI.
- Manulang, M. *Dasar Dasar Manajemen*, Jakarta: Ghalia Indonesia, 1990.
- Moleong, lexy J. *Metedologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya. 2014.
- New Agent Guide Book, *My Journey Prudential*, 2018.
- Rangkuti, Fredy. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: Gramedia Pustaka Umum, 2016.
- Rianto, M nur Al Arif. *Pemasaran Strategik Pada Asuransi Syariah*. Bekasi: Gramata Publishing. 2015.
- Rofiki, Ahmad “Strategi pengelolaan Wakaf Wasiat Polis Asuransi Syariah Studi pada Lembaga Wakaf Al-Azhar Kebayoran Jakarta”(Tesis, Program Ekonomi Syariah Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya. 2018.

- Rozalinda. *Manajemen Wakaf Produktif*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada. 2015.
- Salim & Syahrur. *Metedologi penelitian Kualitatif Konsep dan Aplikasi salam ilmu sosial, keagamaan dan pendidikan*. Bandung: Citapustaka Media. 2016.
- Siswanto. *Pengantar Manajemen*. Jakarta: Bumi Aksara. 2009.
- Soemitra, Andi. *Bank Dan Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Kencana. 2017

Lembar Kuisoner

Data Responden (identitas Diri)

Nama lengkap :

Jabatan (sebagai) :

No Telp/HP :

Alamat :

Petunjuk Pengisian

- Pilih Alternatif jawaban yang sesuai dengan pendapat anda
- Beri tanda (√) pada alternative yang dipilih

Kepada Responden yang Terhormat,

Dalam rangka menyelesaikan tugas akhir di jurusan Asuransi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, diperlukan dukungan bapak/ibu untuk mengisi kuisoner ini. Kuisoner ini dibuat untuk mendukung proses akhir pengolahan data dalam pemecahan masalah skripsi .

Lembar Pertanyaan

Kuesioner Faktor Internal, Analisis Strategi Pengelolaan wakaf dalam Produk PSIA (Prulink Syariah Investor Account) Asuransi Jiwa Syariah di Pt Prudential Life Insurance Medan

No	Pilihan		Mana yang lebih Mempengaruhi A/B?	Bobot
1	A	Spesialisasi Produk PSIA (prulink Syariah Investor Account)		
	B	Kemudahan bertransaksi untuk berwakaf		
2	A	Spesialisasi Produk PSIA (prulink		

		Syariah Investor Account)		
	B	Proses Pencairan lebih Liquid, mudah dan cepat		
3	A	Spesialisasi Produk PSIA (prulink Syariah Investor Account)		
	B	Minimnya Sosialisasi tentang wakaf dalam Asuransi		
4	A	Spesialisasi Produk PSIA (prulink Syariah Investor Account)		
	B	Faktor usia terlambat masuk dalam asuransi juga minimnya pemahaman tentang asuransi		
5	A	Spesialisasi Produk PSIA (prulink Syariah Investor Account)		
	B	Kurangnya kesadaran dan minat seorang nasabah asuransi dalam berwakaf		
6	A	Kemudahan bertransaksi untuk berwakaf		
	B	Proses Pencairan lebih Liquid, mudah dan cepat		
7	A	Kemudahan bertransaksi untuk berwakaf		

	B	Minimnya sosialisasi tentang wakaf dalam Asuransi		
8	A	Kemudahan bertransaksi untuk berwakaf		
	B	Faktor usia terlambat masuk dalam asuransi juga minimnya pemahaman tentang asuransi		
9	A	Kemudahan bertransaksi untuk berwakaf		
	B	Kurangnya kesadaran dan minat seorang nasabah asuransi dalam berwakaf		
10	A	Proses Pencairan lebih Liquid, mudah dan cepat		
	B	Minimnya sosialisasi tentang wakaf dalam Asuransi		
11	A	Proses Pencairan lebih Liquid, mudah dan cepat		
	B	Faktor usia terlambat masuk dalam asuransi juga minimnya pemahaman tentang asuransi		
12	A	Proses Pencairan lebih Liquid, mudah dan cepat		
	B	Kurangnya kesadaran dan minat seorang nasabah asuransi dalam berwakaf		
13	A	Minimnya sosialisasi tentang wakaf dalam Asuransi		
	B	Faktor usia terlambat masuk dalam asuransi juga minimnya pemahaman		

		tentang asuransi		
14	A	Minimnya sosialisasi tentang wakaf dalam Asuransi		
	B	Kurangnya kesadaran dan minat seorang nasabah asuransi dalam berwakaf		
15	A	Faktor usia terlambat masuk dalam asuransi juga minimnya pemahaman tentang asuransi		
	B	Kurangnya kesadaran dan minat seorang nasabah asuransi dalam berwakaf		

Kuesioner Faktor Eksternal, Analisis Strategi Pengelolaan wakaf dalam Produk PSIA (Prulink Syariah Investor Account) Asuransi Jiwa Syariah di Pt Prudential Life Insurance Medan

No	Pilihan		Mana yang lebih Mempengaruhi A/B?	Bobot
1	A	Perkembangan Wakaf dalam asuransi semakin meningkat dengan dukungan dari Dewan Syariah Nasional		
	B	Tersedianya layanan produk PSIA (Prulink Syariah Investor Account) dengan manfaat wakaf		
2	A	Perkembangan Wakaf dalam asuransi semakin meningkat dengan dukungan dari		

		Dewan Syariah Nasional		
	B	Beberapa lembaga mitra wakaf nazir bekerja sama dengan Pt Prudential Life Assurance cabang Medan		
3	A	Perkembangan Wakaf dalam asuransi semakin meningkat dengan dukungan dari Dewan Syariah Nasional		
	B	Maraknya Praktik wakaf tanpa harus berasuransi dulu		
4	A	Perkembangan Wakaf dalam asuransi semakin meningkat dengan dukungan dari Dewan Syariah Nasional		
	B	Belum terlalu famous produk PSIA yang mempunyai manfaat wakaf		
5	A	Perkembangan Wakaf dalam asuransi semakin meningkat dengan dukungan dari Dewan Syariah Nasional		
	B	Kondisi makro ekonomi yang kurang kondusif		
6	A	Tersedianya layanan produk PSIA (Prulink Syariah Investor Account) dengan manfaat wakaf		
	B	Beberapa lembaga mitra wakaf nazir bekerja sama dengan Pt Prudential Life Assurance cabang Medan		
7	A	Tersedianya layanan produk PSIA (Prulink Syariah Investor Account)		

		dengan manfaat wakaf		
	B	Maraknya Praktik wakaf tanpa harus berasuransi dulu		
8	A	Tersedianya layanan produk PSIA (Prulink Syariah Investor Account) dengan manfaat wakaf		
	B	Belum terlalu famous produk PSIA yang mempunyai manfaat wakaf		
9	A	Tersedianya layanan produk PSIA (Prulink Syariah Investor Account) dengan manfaat wakaf		
	B	Kondisi makro ekonomi yang kurang kondusif		
10	A	Beberapa lembaga mitra wakaf nazir bekerja sama dengan Pt Prudential Life Assurance cabang Medan		
	B	Maraknya Praktik wakaf tanpa harus berasuransi dulu		
11	A	Beberapa lembaga mitra wakaf nazir bekerja sama dengan Pt Prudential Life Assurance cabang Medan		
	B	Belum terlalu famous produk PSIA yang mempunyai manfaat wakaf		
12	A	Beberapa lembaga mitra wakaf nazir bekerja sama dengan Pt Prudential Life Assurance cabang Medan		
	B	Kondisi makro ekonomi yang kurang		

		kondusif		
13	A	Maraknya Praktik wakaf tanpa harus berasuransi dulu		
	B	Belum terlalu famamous prodouk PSIA yang mempunyai manfaat wakaf		
14	A	Maraknya Praktik wakaf tanpa harus berasuransi dulu		
	B	Kondisi makro ekonomi yang kurang kondusif		
15	A	Belum terlalu famamous prodouk PSIA yang mempunyai manfaat wakaf		
	B	Kondisi makro ekonomi yang kurang kondusif		